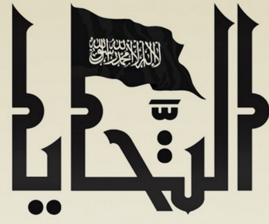


1436هـ - 2015 م

مؤسسة التحايا للإعلام

قسم التفريغ

تفريغ سلسلة

دروس في الاستراتيجية العسكرية

للشيخ نصر بن علي الآنسي

- رحمه الله-

بسم الله الرحمن الرحيم **تفريغ**

سلسلة دروس في الاستراتيجية العسكرية

للشيخ / نصر بن علي الآنسي (رحمه الله)

الصادرة عن مؤسسة الملاحم للإنتاج الإعلامي

ذو الحجة 1435 ه – سبتمبر 2014 م

مُؤسَّسَة التَّحَايَا

قِسْمُ التَّفْرِيغِ وَالنَّشْرِ

الدرس الأول

الاستراتيجية المباشرة وغير المباشرة

مقدمة وتنبيهات من مقدم الدورة:

الحمد لله رب العالمين، والصلاة والسلام على المبعوث بالسيف رحمة للعالمين وعلى آله وصحبه ومن استن بسنته واهتدى بهديه إلى يوم الدين، وبعد؛

فهذه مقدمة بسيطة على بعض التنبيهات على سلسلة من الدروس في شرح ملزمة (الاستراتيجية العسكرية) حيث أن هذه الملزمة هي من ضمن منهج الأكاديمية الجهادية العسكرية؛ إلا أن بعض الإخوة جزاهم الله خيرًا طرحوا فكرة عرضها داخليًا على جميع الإخوة المجاهدين الذين لم يشاركوا في هذه الدورة لما رأوا فيها من الفائدة، ثم تطورت الفكرة لنشرها لعل الله -سبحانه وتعالى- أن ينفع بها جميع الإخوة في الجبهات، ولهذا لزم التنبيه لعدة أمور هي:

1. أن هذه الدورة لم يتم الترتيب لها والتوثيق الفني على أساس أنها ستُنشر، وهذا ملاحظ سواء في التسجيل أو أسلوب الشرح الذي يحتوي على اللهجة الدارجة بنسبة عالية.
2. بناء على ما سبق ذكره، لا يُبنى على ما فيها موقف رسمي من أي جهة قد تكون ذكرت عرضًا، سواء بصورة مباشرة أو غير مباشرة.
3. تاريخ التسجيل قديم نسبيًا فيجب مراعاة ما قد يترتب على ذلك.
4. مسألة تعريب المصطلحات، وأسلمة المصادر، فنعتذر للمتابعين بشكل عام عن استخدام بعض المصطلحات الغربية، والتي للأسف قد عمت بها البلوى، وأصبحت كثير من الفنون -إن لم نقل جميعها- سواء منها العسكرية أو السياسية أو غيرها يصعب فهمها إن استبدلنا مصطلحاتها الغربية بأخرى عربية، ولا شك بأن لغتنا العربية التي نزل بها الوحي تتسع لجميع المصطلحات، ولكن ظروف الجهد والحاجة الملحة للمعلومة تجعل من الصعب علينا أن نتفرغ للبحث عن تعريب المصطلحات أو أن نؤخر إعطاء المعلومات لهذا السبب، وكذلك استبدال مقولات بعض القادة الغربيين بما يقابلها أو يفوقها في الغالب من مقولات القادة المسلمين العظام؛ هو الآخر يحتاج إلى تفرغ وبحث وجهد لا يتناسب مع وضعنا.

وقد فتح المجال أمام الدارسين للقيام بهذه المهمة كأحد مجالات البحوث الفردية أو الجماعية؛ ما يؤدي إلى حل هذا الإشكال تدريجيًا بإذن الله، ونخص بالاعتذار شيخنا وأميرنا وحبيبنا الشيخ\ أيمن الظاهري –حفظه

الله-، لما عرفنا عنه من حساسيته الشديدة من استخدام هذه المصطلحات، وحثه المتكرر لاستبدالها بالمصطلحات العربية.

كما ننبه أن هذه الملزمة ليست عملًا منفردًا يمكن الانهماك فيه بهذه السهولة؛ بل هي الملزمة رقم (33) من ضمن أكثر من 60 ملزمة في مختلف العلوم السياسية والعسكرية، والتي تشكل بمجموعها منهج الأكاديمية العسكرية الجهادية، وهذا يجرنا إلى التنبيه الخامس.

ما هي الفائدة المتوخاة من هذه الدروس؟ بإذن الله أن هذه الدروس لا تخلوا من الفائدة لكل من يتابعها، ولكن لا يتوقع الأخ الذي يرغب في تعلم الأساسيات في التكتيك مثلًا كالإغارة والكمين، أن يجد ضالته في هذه الدروس، لسبب بسيط، وهو أن الحصول على دورة التكتيك سواء حرب الجبال أو القتال في المدن أو تكتيكات الحرب النظامية؛ تعتبر من شروط القبول للالتحاق بدورات الأكاديمية العسكرية الجهادية، وعليه فهذه الدورة مهمة ومفيدة بإذن الله بشكل أكبر للإخوة الذين لهم سابقة في خوض المعارك، وللإخوة أصحاب التحصيل العسكري المتقدم، والإخوة المؤهلين لتحمل مسئولية القيادة والتوجيه والتخطيط.

والله ولي التوفيق.

أخوكم نصر بن علي الآنسي

المقدمة:

الحمد لله رب العالمين، والصلاة والسلام على نبينا محمد وعلى آله وصحبه أجمعين، نبدأ -إن شاء الله- في هذه الدورة حول الاستراتيجية العسكرية، وسنمر -إن شاء الله- في هذا الفصل على عدة فصول:

- الفصل الأول: (الاستراتيجية المباشرة وغير المباشرة)، نأخذ فيه الفرق بين الحرب المباشرة وحرب الإنهاك والمراوغة.
- الفصل الثاني: (أهمية وجود استراتيجية كبرى).
- الفصل الثالث: (الربح أو تحاشي الهزيمة) وعندنا في المصطلح الشرعي يُسمّى التربّص، وسنأتي -إن شاء الله- إليه بالتفصيل، فكثير من الناس يظن أن القتال إمّا نصر أو هزيمة، وهؤلاء أصحاب نظرة ضيّقة لا يعرفون كيف يديرون المعركة، فالمفترض عليك أن تقود المعركة على أساس الربح أو تحاشي الهزيمة وليس النصر أو الهزيمة.
- الفصل الرابع: (الدول العظمى ومقاييس القوة) نأخذ فيه ما هي المقاييس والمعايير الذي تعتبر فيه هذه الدولة عظمى، وما هي عناصر القوة في كل دولة.
- الفصل الخامس: (التقنية العسكرية بين حرب الأزرار والحرب التقليدية)؛ نمر فيها على الفرق بين الحرب التكنولوجية الحديثة والحرب التقليدية، والفرق بين فرسان التاريخ القديم ومقاتلي العصر الحالي، لأن المقاتلين الذي يعتمدون على الأزرار لا يكون عندهم نبل الفارس ولا شيم الفرسان، بينما المقاتل الذي يحمل سلاحه في يده في الميدان لا بد أن يتلبس ويستشعر هذه المعاني.
- الفصل السادس: (المناورة ومبادئ الحرب)؛ ويعتبر أكبر فصل في هذه الملزمة، ونأخذ فيه -إن شاء الله- فوائد كثيرة، وهو لب الموضوع، نأخذ فيه المبادئ والثوابت والمتغيرات في الحرب.
- الفصل السابع: (عناصر الحرب)؛ سواء عندما يتقاتل ليثان أو أسدان، أو تتقاتل جيوش عظمى، فهي نفس المبادئ تمر عليها جميع القوى وجميع المقاتلين.
- الفصل الثامن: (للقادة فقط)؛ فيه نصائح للقادة، وتقريبًا الفصل في مجمله مختصر أو مأخوذ من كتاب (فن الحرب) لـ الصيني (Sun Tzu)، وهو أول من كتب في الاستراتيجية العسكرية.

الفصل الأول: الاستراتيجية المباشرة وغير المباشرة

نبدأ -إن شاء الله- في الفصل الأول (الاستراتيجية المباشرة وغير المباشرة) نأخذ فيه:

- **الفرق بين الحرب المباشرة، وحرب الإنهاك والمراوغة.**
- **المهم تدمير مراكز العدو العصبية، وليس تدمير أجساد جنوده**؛ فإذا أردت أن تهزم جيشًا أو تهزم عدوًا فأهم شيء معنويات القادة، فعليك بهزيمة معنويات القائد، فليست العبرة بكم قتلت من الجنود ولا كم دمرت من المباني؛ ولكن هل استطعت أن تهزم معنويات القائد؟! فإذا استطعت أن تهزم معنويات القائد انتصرت، وهذا -إن شاء الله- نمر عليه مرور سريع.

يقول: [منذ الأزمان القديمة وحتى اليوم نرى نموذجين للحروب يتصارعان: النموذج المباشر، والنموذج غير المباشر. أو ما يسمى في لغة التكتيك العسكري:" الاستراتيجية المباشرة، والاستراتيجية غير المباشرة".

فالاستراتيجية المباشرة هي النموذج الحربي الذي يتضمن " أخذ الثور من قرنيه"، [يتسم هذا النموذج من الحروب بإرادة القضاء على الخصم بسرعة بواسطة المعركة، وبهجوم يستهدف القضاء على ترتيبه الهجومي أو الدفاعي].

فتدرس العدو، وتدرس قواته الدفاعية، وقواته الهجومية، واحتمالية تحركاته، وتدخل مباشرة في مواجهة عسكرية معه؛ هذا يسمى (أخذ الثور من قرنيه) أو يسمى (الاستراتيجية المباشرة).

يقول: [أما الاستراتيجية غير المباشرة فهي النموذج الحربي الذي يتضمن "عدم أخذ الثور من قرنيه" وهو نموذج يلعب فيه الطموح والصبر دورين أساسيين، إذ يعتبر المعركة المباشرة مع العدو حلًا من أسوأ الحلول].

وهذا هو النوع الذي يهمنا؛ لأن موازين القوى الآن لا تسمح لنا أن نستخدم الاستراتيجية المباشرة مع العدو، فلا بد أن نستخدم معه الاستراتيجية غير المباشرة.

ولا بد لمن يقود مثل هذه المعارك أو يخوضها أو حتى يكون فرد من أفرادها؛ أن يكون عنده طموح يدفعه، وهمة عالية، وكذلك لا بد يكون عنده صبر لأن المراحل طويلة وتحتاج إلى صبر وإلى مثابرة.

يقول: [وأن من الواجب تفتيت الخصم ماديًا ومعنويًا وإزعاجه وزعزعة توازنه، واستنزافه من كل النواحي، والاقتراب منه من اتجاهات لا يتوقعها قبل الإجهاز عليه إجهازًا تامًا].

هذا هو المقصود من الاستراتيجية غير المباشرة؛ تبدأ تتدرج مع العدو وتضربه خطوة خطوة إلى أن تستطيع أن تقضي عليه.

يقول: [ولكي نفهم الاستراتيجية غير المباشرة فهمًا واضحًا ينبغي أن نعرف أنها غير خالية من القتال].

يعني بعض الناس قد يسمع هذه المقدمة فيظن أنه علينا أن نتجنب القتال تمامًا أو نتجنب الصدام تمامًا، هذا غير صحيح فالقتال هو روح المعركة، وهو الذي يصنع لك رصيد، وهو الذي يثخن في العدو؛ لكن المقصود هو ألا يكون فهمك أن المعركة بينك وبين العدو كلها معركة عسكرية وقتل وتدمير.

بل كل عملية تعملها يجب أن يكون لها أبعاد، وأن تكن مدروسة بدقة، فتنظر كيف ستؤثر على معنويات العدو؛ ففي مرحلة يكون المطلوب أن نشعر العدو أننا نضرب ضرب عشوائي، وفي مرحلة يكون لا بد أن يعرف أننا نركز على نقطة معينة حتى توصل له رسالة معينة.

فيجب ألا يكون العمل من أجل العمل، ولا يكون القتل من أجل القتل، فليس القصد تدمير الجنود وتدمير أجسادهم بل القصد من عملك إيصال رسائل؛ فقد تعمل عملية واحدة بسيطة يعني صغيرة جدًا لكن موقعها الحساس يربك العدو تمامًا، حتى أن العملية قد تكون فاشلة، وقد تعلم أنت مسبقًا أنها لن تنجح؛ ولكن تريد من خلالها أن توصل رسالة للعدو أننا نستطيع أن نصل لهذا المكان.

فهذا هو المقصود؛ فليس المعنى أن تكون خالية من القتال تمامًا، فالقتال والعمليات العسكرية ليست مقصوده هي في حد ذاتها وإنما هي وسيلة مثل الإصدار المرئي؛ لماذا نصنع إصدار مرئي؟ لنوصل مفاهيم معينة لناس ولنبين لهم مفهوم معين ولنوصل لهم رسالة؛ وكذلك العملية العسكرية تستخدمها كما تستخدم الإصدار المرئي، فتنظر هل هناك فائدة من هذا العمل؟ لماذا سأعمل هنا؟ هذا الذي نريد أن نفهمه.

يقول: [فهي تمزج في القتال بين مجموعة من التظاهرات (يعني المظاهر) والمراوغات والعمليات ضد مواصلات العدو وشئونه الإدارية، فالهدف منها هو تفكيك العدو وتفتيته قبل الإجهاز عليه وإعطاؤه إحساس الفريسة المطاردة].

هم لماذا يشغلون لنا الآن الطائرات 24 ساعة؟ حتى أحيانًا لا يكون عنده شريحة ولا جاسوس ولا يعرف أين أنت، ولكنه يريدك تحس أنك فريسة.

لكن إن استطعت أنت أن تجعل العدو يحس أنه هو الفريسة؛ يصبح العدو في حالة دفاع عن النفس، وهذه هي روح الحرب وسر الحرب؛ إذا استطاع العدو أن يجعلك تحس أنك أنت الفريسة وأنك أنت المستهدف دائمًا وباستمرار؛ انتصر عليك وحطم معنوياتك حتى الناس يبدؤوا يخافوا يكونوا قريبين منك، وهذا في بعض المراحل يكون ملموسًا، فيقول لك الناس: "أنتم أحسن ناس وأنتم على المنهج ولكن الذي يأتي عندكم على طول يُقصف ويُقتل"، يريدون أن يبثوا الرعب.

والآن أصبحت العملية عكسية؛ أصبح يخاف الضابط منهم يمشي بالرتب، بل أصبح بعضهم يأخذ الملابس العسكرية في كيس وفي شنطة، فيمشي مدني إلى أن يدخل الدائرة العسكرية ويلبسها وإذا خرج خلعها، ففعلًا أصبحوا يشعرون بأنهم فريسة.

وأصبح الأمريكي والبريطاني في أي مكان في العالم حتى داخل أمريكا وداخل بريطانيا يمشي وهو يتلفت يحس أنه فريسة، إذًا هذا معناه أنك وصلت إلى مراحل متقدمة جدًا في التعامل مع العدو وفي إرهاق العدو.

يقول: [فينبغي دون أن نشتبك معه أن نقضي على أمنه وموارده وأن ندمر معنوياته وألا نضرب إلا ونحن واثقون من أن ضربتنا ستحقق هدفها].

نحن لنا سنين لم نشتبك مع العدو داخل داره، ولكن حتى بمجرد إصدار بيان يعرف العدو أن عندك قوة وعندك قدرة على التأثير.

وبالمقابل الضربة التي نضربها لا بد أن ندرسها دراسة جيدة ونتأكد بأنها ستؤدي الغرض منها حتى إن كان القرض معنوي أو قرض إعلامي.

يقول: [إن علينا أن نبقى حقيقة قائمة وموجودة أمام عينيه ومشكلة من المشاكل التي تستعصي على الحل بتضافر أعمال التقرب المبهمة والمحيرة وإعمال التملص التي لا تكشف غرضها إلا في اللحظة الأخيرة ثم نفرض عليه إحساس الفخ أو الشرك المنصوب].

يعني تصبح مثل الكابوس دائمًا خائف منك والحمد لله هذا حاصل الآن، وتصبح مشكلة من المشاكل التي تستعصي على الحل فتستنزفهم؛ فأمريكا خسرت في الحرب على الإرهاب خلال هذه الفترة البسيطة أربعة إلى خمسة أضعاف ما خسرته في الحرب العالمية، يعني مبالغ عالية جدًا، بل إنها من أهم الأسباب التي أدت إلى الأزمة الاقتصادية في أمريكا، يعني هذه القضية والحمد لله قطعنا فيها شوطًا كبيرًا كتنظيم بفضل الله -سبحانه وتعالى-.

يقول: [ويرى (ليدل هارت) (أحد الخبراء العسكريين) أن هناك نوعين من الهجوم الاستراتيجي غير المباشر: نوع مادي يستهدف القوات المعادية، ونوع معنوي يوجه إلى مركز تفكير هذه القوات وجهازها العصبي لشله ومنعه من التفكير والتخطيط والتعزيز].

إذًا هناك نوعين من الهجوم الاستراتيجي؛ في النوع الأول يكون هناك قوة على وجه الأرض تضطر أن تضربها أو تشتبك معها أو تقضي عليها سواء أسباب تكتيكية؛ طريق، ممرات، مناطق تحتاجها. أو لأسباب استراتيجية مثل الإثخان في العدو، وإظهار فكرتك، وإيصال رسالتك، فهذه ضربات عسكرية، هذا هو النوع الأول الذي يستهدف القوات المعادية ويسمى نوع مادي.

والنوع الثاني معنوي؛ يوجه إلى مركز هذه القوة وجهازها العصبي، وطبعًا يصل عبر العمليات العسكرية ويصل عبر التوجيه وعبر فضحه وعبر كشف عمالته وكشف مخططاته، هذا كله يعطيه نوع من الشلل، وكذلك عبر التركيز على العقول؛ فالعدو يعتمد على عقول معينة هي التي تدير وتدبر، فهم أصحاب المكر والرأي، فهؤلاء الوصول إليهم مهم ويؤثر في العدو.

يقول: [وهكذا خرج معظم النقاد العسكريين بدرس قديم قدم التاريخ وهو أن هدف الحرب الحقيقي هو روح قادة الأعداء لا أجساد جنودهم].

يعني من خلال الكلام الذي ذكرناه يتبيّن أنّ الغرض معنويات القائد؛ في اليابان عندما ضربت أمريكا هيروشيما ونجزاكي بالقنابل الذرية لم يتضرر الجيش الياباني، وكان يستطيع أن يقاوم وينتقم من أمريكا، فالضرب كان في المدنيين بينما القوات العسكرية والأساطيل البحرية والقوة الجوية ما زالت كما هي، وكان دافع قوي جدًا لقادة الجيش بالانتقام لأن أمريكا اقترفت جريمة لم يُرتكب مثلها أبدًا في التاريخ، رغم أن المرحلة كانت مرحلة صلح وهدنة ونهاية المعركة، ولم يكن هناك تلك الشراسة في المعركة، يعني أصبحت المعركة في نهاياتها، فجأة أمريكا استخدمت هذا الضرب البشع وهذا الأسلوب الشنيع.

فالقادة العسكريين كان عندهم دافع شديد وغضب عارم ويريدوا أن ينتقموا؛ ولكن تدمرت معنويات الإمبراطور بعد أن رأي مدينتين ومئات الآلاف من الناس قتلوا فأعلن استسلامه. فانتحر كثير من القادة العسكريين لأن الإمبراطور أعلن استلامه بينما كانوا يريدون الانتقام؛ منهم من أصيب بهستيريا ومنهم من أصيب بجلطة، ولكن الغرض وصل أنهم استطاعوا أن يدمروا معنويات وروح القائد.

يقول: [وفي الحرب العالمية الثانية وسع هتلر الإستراتيجية غير المباشرة قبل الحرب وأثنائها، وأعطاها أبعادا جديدة على الصعيدين النفسي والإداري، وفي المجالين العسكري والمدني...].

هتلر خرجت بلده مهزومة من الحرب العالمية الأولى، وأراد أن يستعيد قوة البلد وإمبراطوريته وأن يحارب العالم؛ فأراد أن يحارب روسيا الملحدة الشيوعية، وأراد أن يحارب بريطانيا وفرنسا الذين هزموه في الحرب، حتى أنه احتار فقال بمن أبدأ؟ وهل يبدأ بالشرق جهة روسيا أو بالغرب جهة فرنسا وبريطانيا؟

فقال لو بدأت ضد الفرنسيين والبريطانيين هم نصارى والألمان نصارى فلن يتفاعل معي الشعب الألماني بشدة وقوة ولن يكون هناك دافع، فقال نبدأ بقتال روسيا الملحدة، واستثار الناس بأنهم سيقاتلون روسيا الإلحادية واختار شعاره الصليب المعقوف، يعني كان هناك دافع ديني، فاستثار الناس لقتال روسيا فاجتمع الشعب الألماني، وخلق لهم أزمة خارجية وحّد بها الصف الداخلي الألماني، فالألمان كانوا مشتتين

ومنهزمين ومبعثرين فأراد أن يوحدهم، لأنه من الصعب أن يسيطر عليهم فصنع أزمة وهي عدو خارجي وقتال يستهدف الألمان برمتهم والعرق الألماني برمته، فاتحد الألمان ضد العدو الخارجي.

وعندما بدأ هتلر بقتال هذه القوى العظمى لم يبدأ مباشرة بصدام عسكري؛ بل بدأ بحرب غير مباشرة طويلة؛ فبدأ بحرب إعلامية، وبدأ بتصنيع كميات هائلة من الدبابات والطائرات وبدأ يستعرض بها. فمعظم معارك هتلر انتصر فيها بدون قتال وبدون إراقة دماء، وذلك عن طريق الهيبة، والاستراتيجية غير المباشرة، وبدون صدام، فقط بالإعلام والهيلمان والضجة وهكذا.

وعندما دخل في معارك ومصادمات حقيقية خاصّة مع روسيا التي استخدمت معه استراتيجية الدفاع بالعمق -كما سيأتي معنا -إن شاء الله- انهزم.

يقول: [وكانت معظم عملياته التي قام بها بين عام 1933م وعام 1936م. مناورات على مستوى (الاستراتيجية العليا) لم تسفك فيها الدماء، احتل فيها وضعًا استراتيجيًا أفضل من وضعه عند بدء المعركة، واستخدم الحرب النفسية التي تستهدف شل الجهاز العصبي المعادي لأنه أقل كُلفة من تدميره وتحطيمه].

إذا استطعت أن تهزم عدوك بدون إراقة دماء هذا أعلى مراتب النصر، ولا يكون هناك حاجة للقتال، الآن مثلًا كثير من الناس يقولون: "أن سياسة دول جزيرة العرب حكيمة، وسياسة قادتها حكيمة؛ فهم لم يخالفوا الغرب ولم يدخلوا في معارك مثل ما فعل صدام وغيره؛ الذين تصادموا مع الغرب وانتهوا وتم احتلال دولهم والسيطرة عليها ودخول العسكر".

ولكن لماذا قاتل الغرب العراق أصلًا؟ لأنه يريد أن يسيطر على منابع النفط سيطرة مباشرة، وهو لا يحب أن يدخل في معارك هكذا، فإذا أنت في جزيرة العرب أعطيته هذه المنابع النفطية الهائلة بدون قتال وسلمتها لهم طوعًا؛ فهو الآن قد حقق أعلى مراتب النصر، فهو لا يريد أن يدخل معك في قتال وقد انتصر أصلًا بدون معركة؛ بل يُعتبر بالنسبة له أعلى مراتب الانتصار، ويُعتبر قد استخدم معك استراتيجية راقية وعالية جدًا لأنه حقق ما يريد بدون قتال.

أنت عندما تنزع التحالفات والأصدقاء من عدوك، وتجعلهم على الأقل محايدين لم ينضموا إليك، وتجرد عدوك من حلفائه، ثم تجرده من قوته،

ثم تجعله وحيد ضعيف لا يقوى على قتالك، وتنتصر عليه هكذا باستراتيجية؛ فهذا أقل كلفة من الاشتباكات والمعارك والقتال.

ولهذا نحن دائمًا نركز على الدعوة وإبلاغ الرسالة والبيان للناس؛ فالعملية العسكرية ما هي إلا مفتاح ولفت نظر، فأنت تعمل العملية ليستمع الناس إليك، فهذه الكلمات هي التي تهز العدو وتجيش الأمة معك.

كم الضربات التي ضربها الشيخ أسامة -نسأل الله أن يتقبله- لأمريكا؟ هي كانت ضربات قليلة؛ عملية نيروبي ودار السلام، ضرب المدمرة كول، عملي الخبر، ضربة11 سبتمبر، يعني هي حوالي عن أربع أو خمس ضربات، وفعلًا كنا نقول إن هذه الضربات لن تدمر أمريكا، ولكنها حشدت الأمة وشباب الأمة وقلوب الأمة حول قضية واحدة، وحول رمز واحد، وفي اتجاه واحد.

وكذلك جردت العدو فرحته، فأصبح لا بد عليه أن يواجه، وزالت كل تلك الهيلمانة والدعاية الكاذبة و(أمريكا التي لا تقهر) والاستخبارات الأمريكية التي تعرف كل شيء، ولم يبقى إلى أن يقولوا تعلم ما تخفي الصدور، مثل ما قال (..) ولا حول ولا قوة إلا بالله، وفعلًا كانت هذه العقيدة منتشرة عند الناس كلهم، وبعد أن حصلت الضربة انكسرت الهيبة وانكسر الحاجز، وعلم الناس أنهم بشر مثلنا، وهم فيهم من الغباء الشيء الكثير، أخذوا ببعض الأسباب المادية وسيطروا والآن هم في نهايتهم، فالكتاب والاستراتيجيين الأمريكان من السبعينيات والثمانينيات وهم يكتبون في انهيار أمريكا ونهاية أمريكا؛ وإلى اليوم تجد بعض الكتاب المسلمين أو الذين يدعون الإسلام مازال يكتب أن أمريكا دولة عُظمى، وأمريكا لا بد أن نرضخ لها، ونحن نأكل ونشرب من تحت يدها... إلخ.

الشاهد أن الحرب النفسية وتدمير العدو وتحطيمه معنويًا وإعلاميًا واستراتيجيًا أقل كلفة بكثير من الاشتباك معه.

يقول: [وكان استخدام القوى النازية الهتلرية العسكرية للحرب الآلية وكل خصائصها يدعو إلى الذهول. فكل المعارك التي خاضتها هذه القوى ضد جيوش الدول الغربية انتهت بهزيمة هذه الجيوش مع أن الجبهات الحقيقية لهذه الدول بقيت سليمة تمامًا].

يعني لم يكن هناك قتال حقيقي ومعارك واشتباكات وإنما كانوا يستسلمون ويخافون وينسحبون.

يقول: [وفي التاريخ العربي أمثلة كثيرة على الاستراتيجية الغير مباشرة، وإن كانوا في الماضي لا يفرقون كثيرًا بين الاستراتيجية والتكتيك].

الفرق بين الاستراتيجية والتكتيك فرق كبير؛ الاستراتيجية هي عبارة عن الفكرة العامة والإطار العام والذكاء العام الذي أنت تستخدمه لخططك المستقبلية على المدى البعيد. التكتيك هي الخطط والإجراءات التفصيلية الجزئية الصغيرة.

مثلًا المشهور عن حرب العصابات أن استراتيجيتهم دفاعية ولكن تكتيكهم هجومي؛ فنحن عندما نمارس حرب العصابات ونتكلم عن قضايانا فنحن ندافع عن أرضنا، وندافع عن ديننا، وعن مقدساتنا، فهذا هو معنى الاستراتيجية الدفاعية؛ فالعدو هجم علينا والعدو أغتصب؛ وهذه حقيقة. فالاستراتيجية والكلام دفاعي؛ نقول لهم: اخرجوا من أرضنا، اتركوا أموالنا، واتركوا ثرواتنا، توقفوا عن سفك دمائنا.

ولكن على أرض الواقع لا يصلح أن تكون مدافعًا، فتكتيكاتك وعملياتك لا بد أن تكون هجومية؛ عبر الغارات والكمائن والاغتيالات واختراق صفوف العدو وضربات في عقر دار العدو، فالتكتيكات هجومية بينما الاستراتيجية العامة دفاعية.

وأذكر لكم قصة بسيطة توضح لنا الفرق الكبير بين الاستراتيجية والتكتيك؛ عندما هُزمت أمريكا وهي كانت إمبراطورية عظمى في فيتنام سئل قائد القوات الأمريكية سؤال بسيط؛ لماذا هزمتم في فيتنام؟

قال: "لا أعلم لماذا هُزمنا في فيتنام، مع أننا استخدمنا أعلى أساليب التكتيك، وأحدث الأسلحة، والجنود كانوا مدربين على أعلى مستوى (عدد الجنود الذين دخلوا وخرجوا من فيتنام يفوق 2 مليون، يعني دخول وخروج فكان يتكرر ولكن مجمل العدد الذي دخل 2 مليون جندي) مع هذا ما استطعنا أن نغلب الفيتناميين وخرجنا منهزمين".

ووجهوا نفس السؤال لقائد القوات الفيتنامية التي هزمت الأمريكان فقالوا له: كيف انتصرتم؟

قال: "نحن قاتلناهم باستراتيجية النفس الطويل والصبر وكنا نعلم أن كل يوم نصمد فيه يخسر فيه الأمريكان أموال طائلة، ويخسر فيه معنويات، ويخسر فيه جنود، ونحن نكسب تأييدًا، ونكسب مصداقية، ونكسب دعمًا، فاستراتيجيتنا غلبت تكتيكهم".

فالاستراتيجية تعني الفكرة العامة. الشيخ أسامة بن لادن عندما بدأ حربه مع أمريكا بدأ يستخدم معهم استراتيجية وهم يردوا بتكتيك، ولهذا في البداية انهزموا هزيمة فاضحة، هو بدأ معهم باستراتيجية أن يضرب الأمريكان ويوعي الناس ويتكلم عن قضايا الأمة ويتكلم عن استراتيجية عامة ويحشد الناس ليس لليوم وليس للغد بل لبعد عشر أو عشرين سنة، بينما أمريكا كانت ردودها تكتيكية؛ قصف وضرب، تجميد أموال، مطارده، اعتقال وسجن. فمن المستحيل أن يغلب التكتيك الاستراتيجية.

ثم في مرحلة من المراحل تحولوا هم إلى الاستراتيجية؛ فبدئوا بقضية استمالة الناس واستمالة بعض الشخصيات، وبدأوا بالأفلام، مثل الفيلم اليمني الأخير، فهذه وإن كانت ساذجة ومفضوحة ولكنها تعطيك مؤشر خطير أن عدوك بدأ يتحول معك من الأسلوب التكتيكي إلى الأسلوب الاستراتيجي، فبدأ يحاول يعزلك عن الناس، يخوف الناس من الاقتراب منك ، يحاول يشوه سمعتك، فبدأ يستخدم معك بشكل عام استراتيجية، بينما كانوا من قبل يستخدمون معك تكتيك، ولهذا كانوا منهزمين جدًا، وكانت المسألة واضحة، وما كان أحد يشتبه في قضية أسامة بن لادن ضد أمريكا، وكان الناس كلهم مع أسامة بن لادن حتى من يكره أمريكا من النصارى، فرُفعت صور الشيخ أسامة بن لادن في أمريكا الجنوبية وهم نصارى لأنهم يناوئون الحكم والاستعمار وسيطرة الولايات المتحدة الأمريكية على أمريكا اللاتينية "أمريكا الجنوبية"، فكل الناس التفوا حول هذا الرجل عندما كانت استراتيجية واضحة ضد تكتيك بئيس.

ظهرت المشكلة عندما بدأت أمريكا تتحول إلى استراتيجية، وكان هذا بعد 11 سبتمبر وبعد الضربات التي حصلت، وبعد الانسحاب من أفغانستان في فترة انقطاعها عن المجاهدين، فكثير من الأفرع وكثير من المجاهدين بدأوا بأسلوب تكتيك ولم يواصلوا بنفس نمط الاستراتيجية ضد أمريكا.

فلو استمرينا في استراتيجيتنا وتحولت أمريكا إلى استراتيجية، فتظل المسألة استراتيجية مقابل استراتيجية، استراتيجيتنا الواضحة ضد استراتيجية أمريكا الهزيلة الغير مقبولة عند الأمة، ولكن تحول كثير من الناس بحكم الوضع والعزلة التي حصلت والانقطاع الذي حصل في فترة معينة؛ تحول كثير من الإخوة وكثير من المجاهدين إلى الأسلوب التكتيكي بدون استراتيجية، فهذه المرحلة هي المرحلة التي استطاعت أمريكا أن تلبس على الناس أمورًا كثيرة جدًا واستطاعوا أن يشوهوا الصورة.

لكن ظلت الصورة الأولى وصورة الشيخ أسامة ساطعة، مع أن البقية كلهم على نفس المنهج، لكن الفرق أنهم في مرحلة من المراحل بدأوا يستخدمون تكتيكات عسكرية وما فطنوا أن أمريكا تحولت إلى استخدام استراتيجية، وكان المفروض أن يواصلوا على نفس نمط الاستراتيجية.

وفي كثير من الأحيان يكون الكمون وأن تسكت وتهدأ أفضل من أن تتكلم وأفضل من أنك تعمل؛ إذا لم يكن عند رؤية واضحة، ولم يكن عندك فعلًا رؤية واضحة وبُعد لأعمالك العسكرية، لأن حربنا تعتمد على الصبر وعلى النفس الطويل بينما حربهم معنا حرب سريعة جدًا، ويريدون أن يتخلصوا منا سريعًا، ويقولون: إنهم شرذمة قليلون وإنهم لنا غائظون، فيريدون أن يتخلصوا من المجاهدين بسرعة.

فأنت جسدك هنا وقلبك معلق بالآخرة فهناك حياة طويلة، ومداك بعيد، بينما هم يريدون أمور ماديّة سريعة الإنجاز. أنت لا يهمك أن يتحقق النصر على يديك أو أن ترى النصر وإنما أهم شيء أن تكون لبنة ولو جاء النصر بعد سنين تطول.

فتأتي مراحل يكون الكمون والصمت فيها أفضل، لأن غموض العدو يرعب الخصم، فعندما تكون أنت غامضًا ويزداد غموضك ولا يعرف ماذا تدبر فهو يظل قلقًا سواءً نظمت العملية الآن أو بعد سنة معناها أنك ما زلت موجود؛ لكن أول ما تعمل عملية فمباشرة يعرف ويحدد قوتك وأسلوب تفكيرك وأبعادك ومستواك وكل شيء، فتكون أنت الآن غامضًا لا يعرف أين وصلت فبمجرد ما تظهر على الساحة يعرف كل شيء، وإذا لم تكن مُرتب ترتيب جيد قد يكون الأثر سلبي أكثر مما هو إيجابي.

فالذي أدخلنا في هذا الكلام أن هناك فرق بين الاستراتيجية والتكتيك، فالعدو عندما يحول إلى استراتيجية لا بد أن تواصل الحرب الاستراتيجية وتكون أكثر تركيزًا في كلماتك وفي بياناتك وعملياتك واختيار الأهداف وانتقاء الأهداف وهكذا.

يقول: [فالغارات العربية هي نوع من الكر والفر مشابها لغارات (اوكونور) في الحرب العالمية الثانية. وقد تمرس العرب في حرب العصابات، وهم الذين صنعوا مجد لورانس في حرب الصحراء إلى جانب الحلفاء، وهم أصحاب تلك التكتيكات وصانعوا تلك الهجمات التي استنزفت الأتراك].

لورنس المعروف بـ (لورانس العرب) هو قائد بريطاني جاء إلى الجزيرة العربية خاصّة في منطقة الحجاز، ودخل مع العرب وكان قائدًا عسكريًا وخبيرًا وأفادهم كثيرًا في مسائل حرب العصابات ضد العثمانيين، وهو مشهور وله أفلام وقصص لمن يريد أن يتوسع فليدخل في أي موسوعة ويكتب لورنس العرب يجد عنه أشياء كثيرة جدًا.

ولكن هو في الحقيقة كان فقط صاحب خبرة ولكن لم يكن هو الذي يكر ويفر ويدل على الطريق وإنما كانوا العرب هم الذين يقومون بهذا، وصنعوا له مجد وتاريخ، وصُنعت له هذه المؤلفات والأفلام كلها، وفي الحقيقة هو لم يعمل شيء وإنما خبرة العرب وطبيعة العرب ومعرفتهم لحروب الكر والفر وحروب العصابات ولأن عندهم شجاعة وجرأة؛ فهم الفاعل الحقيقي على وجه الأرض.

يقول: [وخالد بن الوليد كان من أعظم قادة الهجوم الغير المباشر قبل الإسلام وبعده، في معركة أحد وفي معركة مؤتة وفي معركة اليرموك ...].

يعني كان يتربص ويبحث ما هي نقاط الضعف التي ستؤثر على العدو بأقل تكاليف، هذا هو المقصود؛ أنك لا تفكر فقط في المواجهة والاصطدام بل تفكر وتبحث قبل المعركة وأثناء المعركة وبعد المعركة في كيف تستنزف العدو، وكيف تتخلص منه، وأين نقاط الضعف، وكيف أستطيع أن أقضي عليه بأقل التكاليف.

يقول: [وبعد وقعة أليس[1] قام خالد بن الوليد بعملية أخطر بكثير من عملية احتلال جسور نهر الراين التي قام بها الحلفاء لتأمين عبورهم إلى ألمانيا، مع فارق في العصر وفي الوسائط].

معركة (احتلال جسور نهر الراين) كانت من أشهر المعارك التي تذكر في التاريخ الغربي، وتعتبر مخاطرة ومعركة خطيرة وفيها عقلية رهيبة، فيقول لك أن الواقعة التي خاضها خالد بن الوليد -رضي الله عنه- في معركة "أليس" كانت أكثر بكثير وأشد بكثير وأذكى بكثير وأدهى.

---

[1] بعد واقعة "أليس" اتجه خالد إلى الحيرة التي كانت تحت حكم المرزبان آزاذيه، فسد المرزبان مجرى الفرات، وفتح مجاري الأنهار التي ترفده حتى يمنع جريان الماء فيه، ويحول دون عبور المسلمين، لكن خالدًا نجح في إعادة المياه إلى مجاريها بعد أن انتصر على القوة التي تحمي السد، وفجره، ونقل جيشه عبر الماء نحو الحيرة على السفن التي كان قد غنمها من الفرس، ولما علم المرزبان بهذه التطورات السلبية، انسحب مع جنوده إلى ما وراء نهر الفرات، تاركًا إقليم الحيرة يواجه مصيره، ويدافع عنه أهله من العرب.

يقول: [وعمر بن الخطاب وصلاح الدين الأيوبي من أشهر رواد الاستراتيجية الكبرى في تاريخنا، فلو درسنا كل الأعمال التي قاموا بها وكل الأعمال التي وجهوها أو قادوها بأنفسهم لوجدنا أمثلة نموذجية لطراز من القادة النادرين].

**

يقول [إن الاستراتيجية غير المباشرة استراتيجية بالغة التعقيد ورهيبة الفاعلية، وتتميز بصفات ماكرة مخادعة لأنها أصلًا غير مباشرة. وتكمن هذه الاستراتيجية في حرية العمل التي تتيحها].

هناك نقطة مهمة يجب ألا نغفل عنها أبدًا: أكبر ميزة تضمنها لك حرب العصابات هي أنك تقاتل متى تريد، فإذا غفلت عن هذه النقطة وأصبح العدو هو الذي يستدرجك وهو الذي يفتح معك معركة متى ما أراد ويوقفها متى ما أراد، فهذا يعني أنك خسرت روح حرب العصابات وروح الاستراتيجية غير المباشرة؛ وهو أنك أنت الذي بيده القرار؛ تشتبك متى ما تريد، وتنسحب متى ما تريد، وتكمن متى ما تريد، وتعمل ما تريد، فأنت حر تفعل ما تشاء وأنت الذي ترغم عدوك.

فإذا أردت من العدو أن يجمع قواته في النقطة الفلانية تستطيع أن تجعله يجمع قواته في النقطة الفلانية، وكذلك إذا أردت منه أن ينسحب من المكان الفلاني، أو أن يعمل في المكان الفلاني؛ فأنت الذي يتحكم فيه وليس هو الذي يتحكم فيك، إذا أصبح هو الذي يتحكم في المعركة إذًا أنت فقدت الآن روح حرب العصابات وفقدت روح الاستراتيجية غير المباشرة.

يقول: [وتلعب القوى المعنوية في مناورات الاستنزاف الإجهاد دورا أساسيا وقد تحدث الجنرال (مونت غمري) في إحدى المرات قائلا: (إنني اعتبر الروح المعنوية أعظم عامل بل هي العامل الوحيد في الحرب)].

فعلًا الحرب هي معنويات، لو عندك ثلاثة رجال معنوياتهم عالية قد يصدون لك جيوش، وهذا حصل في أفغانستان؛ في مرة من المرات انسحب الطالبان، انسحبوا من الجبهة كاملة، وكان هناك قمة -جبل- نسميه جمل الدبابة، في قمته دبابة معطلة من أيام الروس، حتى برجها لا يتحرك فقط ترمي، وكان فوق الجبل ستة إخوة، وأحد قتل واثنين أصيبوا وبقي ثلاثة وبعضهم فيهم جراحات، كان من ضمنهم سيف العدل، فرأوا الانسحاب كامل ورأوا تقدم قوات أحمد شاه مسعود أو قوات المخالفين كما يسمونهم طالبان فثبتوا في الجبل ودافعوا، وفي الأخير

رموا بقذيفة دبابة طبعًا في اتجاه بعيد وليس في اتجاه العدو، فالأفغان عندما سمعوا قذيفة الدبابة خافوا وقالوا في قواتهم دبابة وانسحبوا.

ولم يحدث هذا مرة واحدة بل حدث أكثر من مرة أن مجموعة قليلة من المجاهدين صدوا جيوشًا كاملة، ليس بعيد عنا ما حصل في دوفس؛ عدد قلل الإخوة كان يصل لحوالي 13 إلى 17 أخ يواجهون ألوية.

فالعبرة بالمعنويات وليست العبرة بالكثرة؛ في حُنين كانت الكثرة الكاثرة للمسلمين، وكانت أول مرة يكون جيش المسلمين أكثر من جيش أعدائهم ومع هذا في البداية حصل انهزام، والسبب كان العجب والغرور، ولكن العبرة أنه ليس القتال وليس النصر بالكثرة والقوة بل القتال معنويات، إذا عندك أفراد معنوياتهم عالية بإذن الله ما يصمد أمامهم شيء.

يقول: [فما قيمة سلاح حديث بيد جندي لا يؤمن بالقضية التي يحارب من أجلها، أو لا يثق ثقة كاملة بالقيادة التي توجهه].

كثير من العساكر الآن عندما يقاتلون، حتى عندما يقاتلون الحوثيين؛ يجد الحوثي فاتحًا القرآن ليلبس على الناس، والجيش يفتح (أديب طارش) وأناشيد وأغاني وأهازيج، فليس ثقة في القائد نفسه، وليس عنده ثقة في المنهج، ولا يعرف لماذا يقاتل.

كذلك الإخوة في الصومال عندما حصل حملة (إعادة الأمل) لأرض الصومال وقتل فيها 15 ألف مسلم في الصومال -هذا وهي إعادة الأمل-، وبدأ الجهاد هناك، كان الإخوة المجاهدين العرب -وعددهم حوالي 35- ومعهم أنصار من شباب الصومال متمركزين في ضاحية شمال مقديشو، فكان معروف أن هذا مكان تواجدهم، فقامت قوات (الرينجز) وهي القوات الخاصة داخل قوات (المارينز)، وقوات (الرينجز) هي عدة مجموعات منها مجموعة متخصصة بقتال المدن وحرب المدن.

فقامت قوات (الرينجز) بعملية مكثفة ومدروسة ومُخطط لها بدقة على هذه المنطقة، فقاموا بداية بدك وقصف المنطقة حتى أصبحوا متيقنين أن ليس فيها أحد حي، ثم جاءت طائرات الهيلوكوبتر الأمريكية وأنزلت الجنود، وهم أصلًا نزلوا حتى يستعرضوا فقط، وكان كل جندي يحمل فوق ظهره 60 كيلو من حقيبة وأسلحة ومعدات وذخائر.

فالإخوة كانوا عاملين حسابهم ومسبقًا حفروا خنادق تحت البيوت، فأول ما نزل الجنود على الأرض وكانت طائرة الهيلوكوبتر تعمل عليهم تغطية بغطاء جوي، خرج الإخوة بصواريخ (السام) وضربوا على الطائرات وأسقطوا طائرتين، وانسحبت بقية الطائرات، فتورط الجنود وكانوا يقاتلون وينظرون إلى السماء فلا يجدون أحدًا يغطي عليهم أو يحميهم، فطاردهم الإخوة في شوارع المدينة، وقتلوا منهم وأسروا وكان الإجمالي 80 واحدًا.

يعني فعلًا الجندي منهم ليس عنده روح قتال، جثة طول وعرض وعضلات وكمال أجسام وأسلحة حديثة وشنطة ولا تنفعهم بشيء، والحقيبة قال الإخوة: والله لم نفهم كيف نستخدمها، معها كتالوج، فيها كل شيء حتى دفتر رسائل وفرشة الأسنان والخيمة وكل شيء في هذه الشنطة التي تزن 60 كيلو، ولكن بماذا تنفعهم؟

تسليح من أحدث الأسلحة، تدريبات من أعلى التدريب، أجسام من أقوى الأجسام، لكن ما فيه قلب؛ لهذا قال: فما قيمة سلاح حديث بيد جندي لا يؤمن بالقضية التي يحارب من أجلها؟

إلى هنا ونكتفي إن شاء الله، نسأل الله - سبحانه وتعالى- أن ينفعنا بما سمعنا ويعلمنا ما ينفعنا وأن يفقهنا في الدين، وصلى الله وسلم على سيدنا محمد.

الدرس الثاني

أهمية وجود استراتيجية كبرى

بسم الله الرحمن الرحيم، والحمد الله رب العالمين، والصلاة والسلام على سيدنا محمد وعلى آله وصحبه أجمعين.

الفصل الثاني من الاستراتيجية العسكرية هو (أهمية وجود استراتيجية كبرى)، والفصول في الملزمة هي بشكل عام مضغوطة ومختصرة، فتجد الفصل يكون في صفحة واحدة.

المقصود بأهمية وجود استراتيجية كبرى يعني ببساطة أهمية وجود قضية كبرى، ووجود تخطيط عام وشامل، ونظرة عامة وشاملة، هذا هو المقصود، فلا بد أن يكون هناك استراتيجية كبرى لأن الاستراتيجية قد تكون مرحلية أحيانًا؛ لكن بشكل عام لا بد من وجود قضية كبرى واستراتيجية كبرى وتخطيط ورؤية عامة.

يقول: [قال كلاوزفيتز في كتابه" في الحرب": "إن الحرب عمل من أعمال العنف يستهدف إكراه الخصم على تنفيذ إرادتنا].

إرادتنا هي استراتيجيتنا التي هي قضيتنا ومطالبنا التي نريد أن نحققها، فبدون استراتيجية كبرى وبدون قضية كبرى وبدون تخطيط ورؤية واضحة ماذا سنطلب من خصمنا أن ينفذ؟! وماذا نريد من خصمنا أن يصنع؟

[ثم يقول: "إن الحرب عمل من أعمال العنف، وليس هناك من حدود للتعبير عن هذا العنف، فكل من الخصمين يصنع قانون الآخر. ومن هنا ينتج عمل متبادل يصعد الأمور إلى الحدود القصوى].

قوله كل من الخصمين يصنع قانون الأخر له معنيين؛ معنى سلبي ومعنى إيجابي، بمعنى أنك أنت تصنع قانون الأخر بكيفية تعاملك مع الأخر، أي أنه بتصرفك وقوتك ستجعل الأخر يتخذ قوانين معينة وأساليب معينة.

يقول: [ومن هنا ينتج عمل متبادل يصعد الأمور إلى الحدود القصوى].

فهي حرب، وليس فيها مزحًا، وليس عندهم رحمة أو شفقة، قد يحتاج من يوصل رسالة معينة لأمته أو لأمتنا فليس عندنا مشكلة كم يحتاج أن

يقتل؛ مثلًا لو نتذكر أيام العدوان على العراق؛ قصف ملجئ العامرية؛ جريمة بشعة، فهو ملجئ لا يلجئ إليه إلا الناس المستضعفين والنساء والولدان -المدنيين- يلتجئون فيه، ومع ذلك استخدموا أحدث أنواع الصواريخ في وقتها وظلوا يضربون على الملجئ حتى قتلوا كل من فيه، وأخرج الناس منه متفحمين.

هذه كانت رسالة، وكان أول عدوان صارخ ومفضوح ومفتوح من أمريكا على الدول العربية، أرادت أمريكا أن توصل رسالة للدول العربية أن هذا مصير من يحاربنا، وهذا مصير من يقف في وجهنا، عنف وشراسة ليس لها حدود.

وكذلك مثل ما عملت أمريكا في اليابان فرمت قنابل ذرية على المدنيين في المدن رغم أن المعركة انتهت والحرب انتهت، ولكن أرادوا أن يوصلوا رسالة أنهم يمتلكون السلاح النووي.

هم يريدون أن يوصلوا رسالة يريدون أن يقولوا لك نحن شرسون، عندنا عنف، وهذا مصير من يخالفنا رسالة واضحة.

يقول: ["فإهمال الشراسة بسبب الاشمئزاز الذي قد يوحي به هو تبديد للقوة، إن لم نقل إنه خطأ كبير].

بعض الناس خاصّة عندما يألف حياة الركون والدعة والترف يشمئز من أعمال العنف ويشمئز من أعمال القتال، الاشمئزاز في هذه المواقف هذا خطأ كبير وتبديد للقوة، فلا بد أن يكون هناك شراسة.

الشيخ: من يذكر لنا بعض الآيات في القرآن التي تأمر بالشراسة في القتال.

التلميذ: {وَقَاتِلُوهُمْ حَتَّىٰ لَا تَكُونَ فِتْنَةٌ}.

الشيخ: لا، هذه استراتيجية عامة، {وَقَاتِلُوهُمْ حَتَّىٰ لَا تَكُونَ فِتْنَةٌ وَيَكُونَ الدِّينُ كُلُّهُ لِلَّهِ} هذه استراتيجية عامة كبرى، لكن هناك آيات واضحة تدل على الشراسة.

التلميذ: {فَشَرِّدْ بِهِم مَّنْ خَلْفَهُمْ}.

الشيخ: ما معنى {فَشَرِّدْ بِهِم مَّنْ خَلْفَهُمْ} أي اجعلهم عبرة للذين خلفهم عندما يعرفون ما حصل بهم من تنكيل ومن عذاب يمتنعوا.

التلميذ: {وَلْيَجِدُوا فِيكُمْ غِلْظَةً}، {وَخُذُوهُمْ وَاحْصُرُوهُمْ وَاقْعُدُوا لَهُمْ كُلَّ مَرْصَدٍ}.

الشيخ: جيد ولكن هناك آيات أوضح في الدلالة شراسة.

التلميذ: {فَإِذَا لَقِيتُمُ الَّذِينَ كَفَرُوا فَضَرْبَ الرِّقَابِ حَتَّىٰ إِذَا أَثْخَنْتُمُوهُمْ فَشُدُّوا الْوَثَاقَ} فشدوا الوثاق فيها غلظة.

الشيخ: فهذه آيات واضحة فالشراسة مطلوبة، وديننا دين متكامل في جميع الجوانب، ومهما بلغ الاستراتيجيون من مراحل تجدهم ما بلغوا شيء مما هو موجود بين أيدينا ولكن المشكلة في فهمنا للقرآن وللدين والتعامل معه.

فكل هذه الأفكار والاستراتيجيات في الأخير موجودة في ديننا، وإن كان بعض الإخوة عتب على الملزمة هذا الأمر، وقال: "لماذا لم تكن مُؤَسْلَمَة بشكل أكبر وأقوى؟ وفيها أقوال للغربيين مع أن هناك أقوال لبعض القادة المسلمين أفضل، وهناك مواقف أفضل، وهناك معارك يمكن الاستشهاد بها".

وهذا أمر طيب ولكنه يحتاج إلى عمل وإلى مجهود، وقد يأخذ وقت، فيمكن لأحد المهتمين والشباب أن يعمل بحث ويحاول يؤسلمها، فهذا سيكون جيدًا، ولكن نحن تركنا هذا على أساس ضيق الوقت وعلى أساس أن هذا يحتاج مجهودًا ويحتاج تفرغًا، أهم شيء الفائدة، وإذا هناك أي ارتباط أو شيء نحاول نحن نشير إليه.

يقول: [والشراسة في كل الحروب ناجمة عن النية بالعدوان لا عن الشعور بالعداء].

هنا يوجد عموم وخصوص، فالنية بالعدوان أشمل من الشعور بالعداء، أنت قد تعتدي لأنك تشعر بالعداء أمام عدو معين؛ محتل أو طاغي أو ظالم أو متجبر، فهذا من أسباب (نية العدوان)، لكن المعارك لا تُدار دائمًا بسبب الشعور بالعداء إنما بنية العدوان، وهذه مسألة دقيقة سيُبنى عليها الكلام الذي بعده.

فكثير من القضايا لم يكن فيها حقد ولا شعور بالعداء أمام أمة ولكن مع هذا لا بد أن تُخاض معركة مع هؤلاء الناس، وهنا تأتي مهارة القائد في

كيف ينمي الشعور بالعداء أو كيف يقنع المقاتلين بأنهم يقاتلون هؤلاء الناس.

النصارى مثلًا عندهم قضية بسيطة في هذا الباب، هم يقولون إن دينهم دين رحمة ودين سلم ولم ينزل بالسيف؛ مع أن السيف ذُكر عندهم أكثر من 200 مرة في الإنجيل، والسيف لم يُذكر في القرآن ولا مرة، مع أن السيف له في لغة العرب ستين اسم، فلم يذكر السيف لا باسمه صريحًا ولا باسم من أسمائه في القرآن ولا مرة، وهم يقولون بأن الإسلام انتشر بالسيف وأنهم دينهم دين سلم.

ببساطة ما هو الدافع الذي يحرضون به الناس أو أتباعهم على الاعتداء على الآخرين؛ يقولون إن من قتلته أنت كمسيحي أو كنصراني فإنك تدخله الجنة، فمع أنه لا يوجد روح عداء لكن خلق لهم قضية، وخلق لهم سبب للاعتداء، جعل عنده نية للعدوان وإن لم يكن يشعر بالعداء، فيقول: أقتل هؤلاء وبكل بساطة بدل أن يدخل جهنم تُدخل الجنة، فهذا من حبك للناس أن تقتلهم، فانظر للتلاعب بالألفاظ وكيف يجعل من أفراده عبارة من ناس جزارين.

يقول: [فعندما يتحرك الشعور بالعداء لدى الطرفين ويتأجج فإنه يحرك المقاتلين].

هذا الأصل إذا كان فيه شعور بالعداء سيتحرك المقاتلين تلقائيًا، لكن كيف تصنع هذا الشعور بالعداء؟

يقول: [وهناك حروب قامت دون حقد يغذيها، ولعب فيها الذكاء دورًا أساسيًا استخدمت فيه القوة بصورة فعالة متناقضة مع الاستخدام الغريزي للقوة].

يقول إن هناك حروب قامت بدون شعور بالعداء، فاستخدمت فيها القوة بذكاء وليس بغريزية، الاستخدام الغريزي للقوة هو ما يكون عند استشعار العداء عند الخوف، عند الغضب. ولكن أحيانًا يصبح القتال وكأنك تلعب بأحجار الشطرنج؛ فتنظر للمصالح والسياسة، ومعظم المعارك اليوم هكذا.

يقول: [إلا أن إرادة تدمير الخصم والقضاء على قواته المسلحة، يبقى جزءًا أساسيًا من مفهوم الحرب، لم يستطع التقدم العلمي والحضاري أن يقضي عليه أو يبعده].

يعني في الأخير لا زالت الحرب هي أن تقضي على القوات المسلحة للعدو، أما أنك تقاتل العدو دون أن تريد أن تقضي على قواته المسلحة أو تسحب منها السلاح هذا هراء.

يقول: [وهدف العمليات العسكرية بصورة عامة هو نزع سلاح الخصم نزعًا تامًا." فلكي نخضع الخصم لإرادتنا، ينبغي أن نضعه في وضع أسوأ بسبب التضحيات التي نطالبه بها. ومع ذلك ينبغي ألا يكون هذا الوضع السيئ مؤقتًا. كما ينبغي ألا يبدو كذلك على الأقل، وإلا انتظر الخصم وقتًا ملائمًا بالنسبة إليه ليمتنع عن الخضوع].

يعني يجب ألا يعتقد العدو أن الخطر والضرر والأذية التي منك مؤقتة وأنه لو صبر قليلًا ستزول، بل يجب أن يعتقد أن هذا الخطر مستمر، يعني بمعنى أخر أن تيئسه وتجعله ييأس؛ فإذا قتلتني فليس هناك مشكلة، وهذه رسالة، والأمة كلها ستقوم بعدي والأجيال كلها متتابعة، فلكم ستقاتل وكم ستقتل؟

فتحسّسه باليأس، ويكون طرحك لقضيتك ولاستراتيجيتك على أرض الواقع أن تفهم العدو أنه كم قتل من قيادات وكم قتل من منظرين؛ فالأمة هذه ولّادة والأمة مستمرة وستقاتلك، فيشعر بالإحباط ويعلم أنك أنت لست خطر مؤقت إذا صبر عليك فترة معينة أو مرت أزمة معينة انتهى منك، لا بل أنت خطر دائم وقلق دائم.

يقول: [ولكن الخصم ليس "كتلة ميتة"؛ **فالحرب صراع بين قوتين حيتين**. لذا فإن عدم قضائي على الخصم يجعلني أخشى أن يقضي هو علي، فلست سيد نفسي ما دام بإمكانه أن يملي إرادته عليّ كما أملي عليه إرادتي].

يعني ما دام عدوك عنده سلاح وعنده قوة ويستطيع أن يفرض عليك أمور فأنت لم تقضي عليه.

يقول: [ولا يمكن ربح الحرب إلا في اللحظة التي يخضع فيها الخصم لإرادتنا].

الناس يتقاتلون من أجل السلم، الناس لا يريدون الحرب من أجل الحرب وإنما يريدون الحرب من أجل السلم، ولكن السلم الذي تريده أنت لا السلم الذي يريده عدوك. فأنا أقاتل من أجل السلم الذي أريده أنا؛ ويسمى (السلم الظافر)، والعدو يقاتل من أجل السلم الذي يريده هو.

فهذه النقطة لا بد أن نفهمها، وهي أن الكل يقاتل من أجل السلم ولا أحد يقاتل من أجل القتال، صحيح أن هذا قد يحصل في الأفراد، فإذا سألت أحدهم لماذا تقاتل؟ يقول: (أقاتل لأن القتال أجر وعمل عظيم وأزرع للآخرة وأقاتل من أجل الشهادة)، وهذا جيد وأمر عظيم، ولكن يجب ألا تكون رؤية القيادة ورؤية العمل كله هكذا، فهذا حافز فردي وأمر عظيم والكل يطلبه؛ قائد ومقود، وأمير ومأمور، ولكن الأصل في منهجنا أننا نقاتل من أجل السلم، من أجل أن يكون الدين كله لله، من أجل سعادة الأخرين بأن ينعموا في دنياهم تحت ظل الشريعة الإسلامية، فهم لن ينعموا ولن يجدوا راحة واطمئنان مثل ما سيجدون في ظل الشريعة الإسلامية.

فنحن نقاتل من أجل هذا، من أجل أن يكون الدين كله لله، ولا نقاتل من أجل القتال في حد ذاته وإن كان هذا أمر جزئي مطلوب، فالحرب تكون من أجل السلم، والناس كلهم يحاربون من أجل السلم ولكن السلم الظافر الذي يمليه المنتصر، والمنتصر حتى يضمن استمرار انتصاره وسيطرته لا بد أن ينزع السلاح من عدوه.

يقول: [فعندما نرسم الاستراتيجية لا بد أن نراعي مختلف ميادينها السياسية والاقتصادية والاجتماعية والعسكرية بشكل تؤلف فيه هذه كلا لا يتجزأ].

فأنت الآن عندما تريد أن تطرح قضية للأمة، أو تريد أن تقوم بقضية للأمة، أو تعمل من أجل قضية للأمة، فيجب ألا تنظر إليها من زاوية واحدة، بل يجب أن تنظر لواقع الأمة، وواقع العدو، والوضع السياسي، والوضع الاقتصادي، والوضع الاجتماعي؛ حتى تعرف ما هو المناسب وما هو الممكن، فالله -سبحانه وتعالى- لن يسألك عن المفترض وإنما عن الممكن الذي بيدك الآن أن تعمله، فهذا هو الذي ستُحاسب عليه.

الله -سبحانه وتعالى- يقول: {فَاتَّقُوا اللَّهَ مَا اسْتَطَعْتُمْ}، ويقول: {وَأَعِدُّوا لَهُمْ مَا اسْتَطَعْتُم}، إذًا المطلوب علم ما يمكن عمله بقدر الاستطاعة، فأنت ستُحاسب على الممكن ولن تُحاسب على المفترض.

وهنا يظهر الفرق بين فن الممكن وفن المفترض؛ فن الممكن هو أنك تعمل ما بيدك خطوة خطوة حتى تصل للمفترض، وحتى تستطيع أن تعرف ما هو الممكن حتى به إلى المفترض تحتاج دراسة واضحة وحقيقية للواقع.

كثير من الأخطاء التي تقع فيها الجماعات الإسلامية، وكثير من الأخطاء التي يقع فيها الإخوة، وكثير من الأخطاء التي نقع فيها نحن؛ أننا نرى الأمور كما نريدها أن تكون، وليس على حقيقتها، نريد الآن أن هذا الموقف يعني أن العدو خاف منا فنرى هذا وإن لم يكن هذا الأمر له حقيقة على أرض الواقع.

نريد أننا كسبنا بهذا العمل شعبية فنرى هذا، ولكن هل فعلًا هذا هو الواقع؟ هل هذا هو الحاصل في أرض الميدان؟ هل كسبنا فيه شعبية أم هل خسرنا؟

فلا تنظر للأمور كما تحب أن تكون ولكن انظر للأمور بحقيقتها، وادرسها بواقعية، وانطلق بوضع استراتيجياتك سواء قلنا كانت مرحلية أو كانت عامة وكبرى على ضوء هذه الأمور.

يقول: [ويرى الجنرال (أندريه بوفر) أن الاستراتيجية ليست عقيدة جامدة ولكنها" أسلوب في التفكير" يسمح بدراسة الأحداث وتصنيفها بحسب أهميتها، واختيار الوسائل الفعالة الملائمة لها، فلكل موقف استراتيجية تتلاءم معه، فإذا طبقت استراتيجية موقف على موقف آخر غدت فاشلة وأدت إلى كارثة].

هذا كلام مهم جدًا، فلكل موقف استراتيجية تتلاءم معه، ولكل مكان استراتيجية تتلاءم معه، ولكل زمان استراتيجية تتلاءم معه، وهذا لا يعني أن عندك خلل في المبدأ ولكن هناك أماكن لا يصلح لها إلّا الحجاج، ولا يصلح أن تضع فيها عمر بن عبد العزيز، ولكن هناك أماكن لا يصلح لها إلا عمر بن عبد العزيز، لا يصلح أن تضع فيها الحجاج، وفيه أماكن يصلح فيها عبد الله بن الزبير.

الحجاج عندما كان في مكانه ضبط العراق، ولكن عندما جاء المدينة أفسد، وعندما جاء مكة أفسد، فليس مكانه هنا، ليس هذا الأسلوب الذي تعامل به مع أهل هذه المناطق.

الشام يصلح لهم معاوية -رضي الله عنه- لأنه كسرى هذه الأمة كما قال عمر بن الخطاب وكسرى معروف بحكمته ودهائه وسياسة الأمور وإدارتها.

فالأمور يجب أن تُوزن، ولا يمكن أن تطبق الاستراتيجية نفسها في كل مكان، فلكل منطقة ما يناسبها ولكل زمان ما يناسبه ولكل وضع ما

يناسبه، فلا بد أن تعرف فعلًا هذه المرحلة ماذا تريد، وهذا المكان ماذا يريد، سواء استراتيجية مرحلية أو استراتيجية عظمى.

يقول: [أي أن الاستراتيجية هي توقع كامل للأحداث على ضوء افتراضات متعددة، مع السلوك الواجب اتخاذه إزاء كل احتمال. ويدخل هنا الحل العسكري كاحتمال من الاحتمالات].

فأنت تدرس الواقع بشكل عام وتضع افتراضات، وتضع لكل افتراض خطة مقابلة أو رد، بالتالي أي شيء يحدث يكون عندك -على الأقل- توقع، وأكثر الأخطاء والكوارث تحصل عندما تنصدم بشيء لم تكن متوقع له.

يقولوا في العلم العسكري: إنه لا يوجد قائد عسكري هزم في أي معركة من المعارك إلا وعنده خبر بنقطة الضعف التي هزم منها لكنه أهملها، فهذا في المعركة، وكذلك في مستوى الاستراتيجية؛ إذا لم تتوقع كثير من الأمور، وتعمل لها حساب، وتعمل لكل مسألة مهما كانت دقيقة أو صغيرة في نظرك حسابها؛ فتعمل لها لجنة أو تعمل لها رد أو تعمل لها شيء يغطيها حتى على مستوى الشبهات؛ فستنصدم بأشياء وأمور كثيرة.

فلا بد أن يكون هناك توقع واحتمال مسبق لأي فرضية وكيف سنتعامل معها، هذا على مستوى القيادة والرؤية العامة.

يقول: [ويرى ليدل هارت أن الاستراتيجية هي "فن توزيع واستخدام مختلف الوسائط العسكرية لتحقيق هدف السياسة". وعندما تستخدم القوات المسلحة كوسيلة لتحقيق هذا الهدف فإن كل التحضيرات التي تسبق هذا العمل وتهيئ له وتنفذه هي "التكتيك"].

كما سيأتي معنا هناك منظومة من الدبلوماسية والسياسة والعمل العسكري، فالعمل العسكري هو ليس الذروة وإنما هو وسيلة من وسائل تحقيق السياسة العامة.

طبعًا عندما نتكلم عن السياسية فلا نقصد تشكيل أحزاب والانتخابات؛ هذا كلام فاضي، نحن نتكلم عن السياسة العامة بمعنى كيف تسوس الدنيا. النبي -صلى الله عليه وسلم- قال: "إن بني إسرائيل كانت تسوسهم أنبيائهم"، "تسوسهم" لا تعني الانتخابات والأحزاب وإنما السياسة بمعناها العام؛ إدارة الأمور.

فنحن نقصد هذا عندما نذكر السياسة، فهناك أهداف تريد أن تصل إليها ورسائل تريد أن توصلها؛ فما هو الأسلوب المناسب الآن؟ وهل هل هي مقابلة صحفية أم عمل عسكري؟ وهل المناسب الآن بيان أو اقتحام؟

فهذا الهدف يُسمى هدفًا سياسيًا، بعض الإخوة يقول: "نحن لم نخرج لهدف سياسي"، صحيح نحن لم نخرج لهدف سياسي من المعاني الدنيوية هذه والأحزاب الباطلة؛ ولكن نحن هدفنا هو سياسة الدنيا بالدين حتى يكون الدين كله لله. فهذا هو المقصود عند ذكر السياسة.

فالأعمال العسكرية لا بد أن تكون في إطار خدمة الأهداف العامة والأهداف السياسية، والجزئيات الصغيرة التي هي في الأخير تخدم الاستراتيجية العامة تُسمى التكتيك.

يقول: [**وقد وضع المفكرون تعاريف متعددة للاستراتيجية**].

- [عرفها الجنرال بوفر بأنها " فن استخدام القوة للوصول إلى أهداف السياسة"].

الأصل في السياسة هي القوة؛ إذا ليس عندك قوة على أرض الواقع فلست فاعلًا ولست مؤثرًا سياسيًا، ويصبح كلامك مجرد رأي، ولكن عندما يكون عندك قوة يصبح كلامك له وزن بحسب قوتك وبحسب خوف العدو من استخدامك لهذه القوة.

- [وعرفها ريمون آرون: "بأنها قيادة مجمل العمليات العسكرية"].

نفس الكلام السابق لأن قيادة مجمل العمليات العسكرية في الأخير يصب في أهداف عظمى سياسية.

يقول: [أما الاستراتيجية الكبرى فهي السياسة التي توجه سير الحرب. ولا تعني الاستراتيجية الكبرى إذًا مجموعة من التدابير فحسب، بل إنها نظرة شاملة لكل أوضاع البلد وتقييم لكل ردود فعل هذه الدولة إزاء كل المواقف والأخطار. ولا تكتفي الاستراتيجية الكبرى بتوجيه "استراتيجية موقف من المواقف خلال التنفيذ" بل تنظر أيضًا إلى ما بعد تحقيق الهدف، أي إلى ما بعد الحرب، وإلى السلم الذي سيعقبه].

كان الشيخ أسامة –تقبله الله- يقول: "إذا قُتلت فعليكم بأبو حفص"، وكان يتوقع أنه سيقتل قبل الشيخ أبو حفص النائب، واضع مخطط لكل

شيء حتى بعد سقوط أمريكا، يعني واضع مخطط ليس فقط كيف نقضي على أمريكا أو كيف نخرج الأمريكان من جزيرة العرب، بل ماذا سنعمل بعد أن تسقط أمريكا.

يعني عنده رؤية عامة واضحة، وعندما تكون فيه رؤية واضحة للقضية وللهدف وللمشوار يكون هناك حافز للعمل والاستمرارية، فتعرف ما أنجزت وتحافظ على نفسك من أن تضيع البوصلة وتنحرف عن المسار.

فكان الإخوة -جزاهم الله خير- مرتبين حتى لما بعد سقوط أمريكا وكيف سيكون الوضع بدراسة اجتهدوا فيها نسأل الله أن يكتب أجورهم، ولهذا قال الاستراتيجية لا تعتمد فقط على موقف من المواقف أو مرحلة من المراحل، فأنت إذا كان عندك معركة وحرب فماذا بعد الحرب وماذا بعد السلم؟ لا بد أن يكون عندك تصور.

يقول: [ومن أفضل ما قيل عن الاستراتيجية ما قاله المارشال فوش: "إنها إذن فن حوار القوى أو بالأحرى فن حوار الإرادات التي تستخدم القوة لحل خلافاتها "].

فأنت عندك إرادة وعندك قضية، وخصمك عنده إرادة وعنده قضية، وأنت عندك قوة وعدوك عنده قوة، فنحن الآن سنتحاور وكل واحد يريد أن يفرض إرادته، فالأسلوب الفعال هو القوة على أرض الواقع.

يقول: [وعندما قرأ لينين ما كتبه كلاوزفيتز عن الاستراتيجية قال: "إن السياسة هي الذكاء، أما الحرب فهي وسيلتها فقط"].

يقول: [نظرًا لأن الدبلوماسية هي فن إقناع الآخرين دون استخدام القوة، وبما أن الاستراتيجية هي فن التغلب على الخصم بأقل التكاليف، ونظرًا لأننا نتعرض لخصم واحد هو الإمبريالية والصهيونية العالمية، إذًا لا بد لنا من وحدة في الخط السياسي. وبالتالي من وحدة في الاستراتيجية، إذ لا استراتيجية بدون مضمون سياسي يشكل خطها الأساسي ومؤثرها الحقيقي"].

الإمبريالية مصطلح أطلق على نظرية أمريكا التوسعية التي تسيطر فيها على العالم، ودائمًا ما تذكر مقرونة مع الرأسمالية.

فيقول طالما أن مبدأنا واحد ونتعرض لخصم واحد فلا بد أن وحدة في الخط السياسي والاستراتيجية، والمقصود بالخط السياسي ليس أن

نشكل كلنا حزب واحد، وإنما المقصود أن يكون توجهنا العام في سياستنا لدنيانا بما يتوافق مع هذا الهدف.

يعني لا بد على جميع القوى العاملة التي تريد أن تتخلص من هذا العدو أن توحد قوتها وجهده.

يقول: [لا بد من معرفة وانتقاء **مركز الثقل** لدى العدو، فربما كان هذا المركز هو الجيش وربما كان الاقتصاد وربما كان مركز الثقل هو الحليف الأقوى].

هذا كلام مهم، أحيانًا مع الانشغال ومع كثرة الأحداث وكثرة المواقف تُضيِّع هذه النقطة، فيجب عليك أن تعرف أين هو مركز ثقل العدو، فلا يجرك العدو إلى حلقة مفرغة، أحيانًا العدو يجرك إلى معارك جانبية.

مرة أحد الإخوة في محاضرة للشيخ أسامة قام أحد الإخوة ورفع يده وكان عنده رأي، وكان هناك ستة أخوة مأسورين في أمريكا، ففي ذلك الوقت كان عدد الإخوة المأسورين في أمريكا ستة فقط، فقال هذا الأخ: " يا شيخ لماذا لا نختطف طائرة أمريكية مدنية ونطالب بإخراج الإخوة الستة الأسرى؟".

قال له: أحسنت جزاك الله خيرًا وزادك الله حرصًا، ولكن لو قمنا فعلًا بهذه العملية وخطفنا الطائرة وتمت العملية بنجاح وطالبنا بإخراج الستة وأخرجوهم لنا وأطلقنا الطائرة، ما يمنع الأمريكان من أنهم بدل الستة يأسروا ستين.

بل قد يتمنّون هذا من أجل أن نختطف طائرة ثانية ونطالب بالستين فيخرجوا لنا الستين ويروحوا يختطفوا خمسين أو مائة، ونحن نختطف طائرة حتى نخرجهم. فيدخلونا في حلقة مفرغة هم يريدونها بل قد يهيئوا لنا أسبابها.

فأنت كنت تقطع الشجرة من أصولها وتقتلعها، وهو شغلك الآن بأمور جانبية أخرى تستنفذ فيها جهدك ووقتك ومشاريعك، نعم فكاك الأسرى واجب ولكنه ليس الوحيد بل واجب من الواجبات.

فإذا كان هناك أمر سيؤدي إلى حل جميع أو كثير من المشاكل من ضمنها مشكلة الأسرى فلا بد أننا نركز عليه، وهنا يأتي فقه خير الخيرين وشر الشرين والمفاسد والمصالح.

فالآن العدو أخرجنا عن التركيز على مركز الثقل وشغلنا بشيء أخر، من خطف طائرة وفك طارئة، فهل هذا العمل الآن سيهز أمريكا اقتصاديًا أو سياسيًا أو عسكريًا؟ لا لن يهزها، فيجب أن تبحث أي مركز ثقل العدو وتركز عليه.

يقول: [فربما كان هذا المركز هو الجيش وربما كان الاقتصاد وربما كان مركز الثقل هو الحليف الأقوى].

مركز الثقل عند الحكام العرب هو الحليف الأقوى، لهذا عندما تضرب الأمريكان فأنت تضربهم كلهم.

فمركز الثقل عند الحكومات العربية هو أمريكا، حتى المعارضة مركز الثقل عندها أمريكا، كلهم يسعون ليخطبوا ود أمريكا ويتذللون لأمريكا لأنه لو رضيت عنهم أمريكا تتيسر لهم الأمور، فيجب أن تضرب أمريكا فأنت بذلك تضرب الأصل وتضرب الأساس، فهذا هو مركز الثقل.

يقول: [إذا كان تحطيم جميع الأعداء يتم بتدمير عدو واحد منهم فإن من الواجب اعتبار هزيمة هذا العدو هدفًا للحرب " كلاوزفيتز].

فإذا كان عدو واحد إذا قضيت عليه قضيت على هؤلاء جميعًا، فيجب أن تركز على هذا العدو، لأنه سيوفر عليك المجهود.

طبعًا قد لا تسير معك الأمور دائمًا كما تريد أنت، كما سنتكلم عن هذا في الفصل القادم، فأنت تخطط وترسم لكن الأمور ليست بهذه السهولة، والواقع مختلف وتصدمك فيه أمور، فلو كانت الأمور في الواقع كما هي النظرية وفي الكلام لكانت الأمور سلامة.

ولكن هناك تأثير كبير جدًا وثمرة عظيمة جدًا لمسألة العمل المخطط له والمدروس مقارنة بالعمل الارتجالي وردود الأفعال، فالعدو دائمًا يحاول سحبنا لهذا المربع، بأن يكون عملنا عبارة عن ردود أفعال وعمل ارتجالي، فصحيح أن الواجب علينا ألا ننجر، ولكن أحيانًا ترغم على الانجرار.

مثل ما ذكرنا في نظرية المؤامرة، فكثير من الناس يقول لك هذه مؤامرة فلا تدخل فيها تلك مؤامرة لا تدخل فيها. ولكن أحيانًا تكون مؤامرة ولكن أنا مرغم أن أدخل فيها، مثال بسيط رجل تأمرت عليه عصابة، عنده مال وعنده زوجته، فقالوا خلاص نحن ننقسم قسمين: قسم

يهجم على المرأة فيأخذها، وقسم يهجم على المال، فالمؤامرة أنه سيذهب ليدافع عن زوجته فنأخذ نحن المال، فالخطة أخذ المال.

لو كان هذا الرجل ذكي وفهم خطتهم؛ هل يسعه أنه يقول "لا هم يريدون المال ويذهب ليدافع عن المال ويتركهم يأخذوا زوجته؟". طبعًا لا، فرغمًا عنه سيدخل في المؤامرة، ورغمًا عنه سيدخل في المخطط الذي وضعه له الأعداء ويذهب ليدافع عن زوجته ويضحي بالمال، فليس عنده خيار ثالث.

فهناك كثير من المؤامرات التي توضع فيها ويجرك إليها العدو، وتضطر أن تدخل فيها، مثلًا الأمريكان يريدون منا أن نتقاتل مع الجيش اليمني، ونحن نقول لهم أنتم لستم قضيتنا، ولسنا حولكم ندندن، وحتى مشروعنا لتغيير الحكومة ليس عبركم مباشرة ولكن عبر إسقاط أمريكا مركز الثقل، والعدو الذي إذا سقط سيسقط معه الجميع.

أمريكا تفهم هذا الكلام وتدافع عن نفسها عبر تفعيل صحوات، وعبر تفعيل هؤلاء العسكر، وعبر تفعيل هؤلاء الناس.

فهل نقول: هذه مؤامرة لن ندخل فيها؟

هي صحيح مؤامرة ولكن هو يأتي ليقتلك في وسط بيتك ويأتي يداهمك، فالدين والشريعة لا تعطيك مجال أن تسلم نفسك أو تخضع له، فلا بد أن تدافع عن نفسك، ولا بد أن تبقى هناك ثلة وطائفة تصدع بالحق وتقاتل وتقارع الكفر العالمي، فلا بد أن ترد وتدخل في مثل هذه الأمور وإن لم تكن من استراتيجيتك المرحلية، ولا تريدها الآن، فليست الأمور دائمًا تمشي كما تريدها.

لكن بحمد الله وبفضله -سبحانه وتعالى- عندنا شريعتنا الإسلامية كاملة ووافية حدّدت لك حالة ولكل مجال أمر، فلو رجعنا للشريعة الإسلامية ودرسنا القرآن والسيرة؛ والله لكفانا عن كل هذه التنظيرات، وإنما هذه من باب دراسة خلاصة التجارب.

إذًا قلنا: [إذا كان تحطيم جميع الأعداء يتم بتدمير عدو واحد منهم فإن من الواجب اعتبار هزيمة هذا العدو هدفًا للحرب " كلاوزفيتز].

والعدو ركز وفهم هذه النقطة، وفهم أنك مركز عليه وأنك أصبحت تعي وتفهم بأنه هو مركز الثقل الذي تأوي إليه كل هذه المراكز الأخرى؛ لهذا هو مستميت في الدفاع عن نفسه ويلعب معك لعبة ذكية:

كان في البداية يستخدم تكتيكات -كما ذكرنا- وفشلت، ثم تحول إلى استراتيجيات، والآن تحول إلى أساليب أكثر، الآن عنده مكافحة التمرد، وعنده لعبة الرجل الذكي، والقوة الناعمة، فهي أمور موجودة من قبل ولكن بدأ يركز عليها لأنه عرف أنها أنجع وأفضل له من الصدام المباشر معنا.

الدرس الثالث

" الربح أو تحاشي الهزيمة "

"قل هل تربصون بنا إلا إحدى الحسنيين ونحن نتربص بكم أن يصيبكم الله بعذاب من عنده أو بأيدينا"

هكذا يقول الاستراتيجيون العالميون العسكريون (الربح أو تحاشي الهزيمة)، ونحن عندنا في القرآن قول أوضح بكثير، يقول الله سبحانه وتعالى: (**قل هل تربصون بنا إلا إحدى الحسنيين**) يعني النصر أو الشهادة، إما تقتلونا أو ننتصر، ولكن هناك أمر ثالث أنتم غير منتبهين له، يقول تعالى: (**ونحن نتربص بكم أن يصيبكم الله بعذاب من عنده أو بأيدينا فتربصوا إنا معكم متربصون**)، فهذا التربص هو الذي يتكلمون عنه، فأنا لست مضطرًا أن أقاتلك حتى أموت أو أنتصر، إذا كان عندي قدرة أن أقاتلك قاتلتك وإن رأيت أني سأنهزم أستطيع أن أتحاشى الهزيمة، أدخل في مرحلة التربص هذا هو المقصود.

يقول: [علمنا أن الاستراتيجية تستهدف بصورة عامة قهر العدو بصورة حاسمة وقاطعة، كي نستطيع فيما بعد إملاء سلم ظافر على خصمنا الذي نزعنا سلاحه نزعًا تامًا].

فقهر العدو هو الهدف للاستراتيجية العسكرية سواءً كانت استراتيجية مباشرة أو استراتيجية غير مباشرة، والسلم الظافر –كما ذكرنا-هو الأمر الذين نقاتل من أجله، فنحن نقاتل من أجل السلم ولكن السلم الظافر الذي نريده.

يقول: [ولكن قد لا يسمح ميزان القوى بيننا وبين الخصم بحسم النزاع حسما تاما، فما هو الاحتمال المفتوح أمام الرجل الاستراتيجي الذي يخطط لمثل هذه الفرضية؟].

الآن لو واجهتك مثل هذه العقبة، كأن تكون القوة التي أمامك قوة عظمى وعندها من الأسباب ما يجعل القضاء عليها بصورة سريعة صعب فماذا تعمل؟ هل تستميت في القتال حتى تنتهي قوتك وتقضي على جنودك؟

يقول: [والجواب: أن في وسع الاستراتيجي في هذه الحالة أن يخطط ويرسم على أساس عدم خسارة الحرب، مع تثبيط إرادة الغلبة لدى خصمه].

يعني الجواب الصحيح أن تكون استراتيجيتك في هذه المرحلة مع العدو (سأحارب العدو تحت بند عدم خسارة الحرب)، فتتملّص ولا تجعل العدو يستطيع أن يقبض عليك ولا أن يتخلص منك ولا يقضي عليك، وإن أدى هذا الأمر إلى أن تختفي أو تكمن ولا يكون لك أي نشاط، فهذه مرحلة من المراحل التي قد نصل إليها.

وتسعى إلى تثبيط إرادة الخصم وذلك بأن تيئّس عدوك من أن يقضي عليك.

يقول: [إن الأمل بالانتصار مع إنهاك إرادة العدو واستنزافها يتخذ مدلولًا آخر في الثورات وفي حروب التشتيت. إذ غالبًا ما تبدأ الثورات بجماعات صغيرة لا تعبأ بميزان القوى لا من قريب ولا من بعيد. وإذا ما أخذت السلطة الاستعمارية أو سلطة الاحتلال أو السلطة غير الشعبية، تحسب احتمالات انتصار هذه الجماعات الصغيرة، وجدت أن احتمال انتصارها معدوم من الناحية النظرية].

فعندما تبدأ طائفة صغيرة يتكلموا ويقولون: "هذا النظام لا يعجبنا وهذه الحكومة لا بد أن تتغير"، يُقال لهم: "من أنتم؟ وهؤلاء شرذمة من الناس" فمن الناحية العادية من المستحيل أن ينتصر هؤلاء بالموازين العادية، ولكن الذي يجعلهم يقفون هذا الموقف هو أنهم فعلًا لا يأبهون بميزان القوى، فلو كانوا يعبأون بميزان القوى لما وقفوا مثل هذا الموقف. ولكن معظم الثورات بدأت هكذا، بدأوا قلة ثم انتصروا.

يقول: [فكيف يستطيع أمثال هؤلاء الثوار على قلتهم انتزاع النصر في معظم الأحيان؟ الجواب: لأن هدفها هو: الربح أو تحاشي الهزيمة].

يعني استطعت أن تربح بها ونعمة، ما استطعت لا تنهزم وانجوا بنفسك، فقط وبكل بساطة.

عندك مكان تستطيع أن تغنمه، عندك رسالة تستطيع أن توصلها، عندك هدف تستطيع تضربه توكل على الله، ما استطعت وهناك عليك ضغط وهناك عليك شدة اختفي فهذا وحده انتصار.

يقول: [فعلى حين نرى الحروب التقليدية الكلاسيكية تستهدف الحسم والانتصار بهجوم مباشر، نجد مثل هذه الثورات والحروب غير المباشرة تستهدف الإفلات من قبضة الخصم ومنعه من القضاء عليها وتصفيتها].

فإذا واجهك العدو في معركة وأراد أن يطهر منطقة فدعه يمسك الشجر والحجر واختفي واضربه من الخلف، بل أحيانًا تكون هذه أهم مهمة تقوم بها أن تفلت من الخصم.

يقول: [فالطرف الاستعماري **يحاول أن يربح**، على حين **يحاول الطرف الثائر ألا يخسر**. فإذا استطاع الثوار عدم خسارة المعركة من الناحية العسكرية، أصبح إمكان انتصارهم سياسيًا احتمالاً قويًا. وهكذا نرى أن "تحضير النصر بأفضل شكل ممكن" وهو أمر صعب المنال "**هو إحدى الميزات السرية للاستراتيجية**"].

يعني أنت الآن تريد أن تنتصر؛ فالأشياء التي يجب أن تميز استراتيجيتك عن الاستراتيجيات الأخرى هي أنك حضّرت لهذا النصر بأفضل شكل ممكن، فبحسب تحضيرك للنصر وترتيباتك وبحسب تميزك في التحضيرات هذه يكون تميز استراتيجيتك.

التلميذ: هل تقصد بالتحضير لنصر الإعداد؟

الشيخ: نعم، الإعداد والتهيئة وفهمك للعدو وفهمك للمراحل، وتعرف كيف تتعامل مع العدو، وكيف يفكر العدو، وكيف يتصرف، وما هي نقاط الضعف، وكيف تستطيع أن تجرده من حلفائه، وكيف تستطيع أن تفضحه، إلى أخره.

أحيانًا قد تستهلك وقتًا طويلًا جدًا وكل ما تفعله أن تبحث وتجمع وثائق وفضائح العدو، حتى إذا بدأت تتكلم تطرح ما عندك بشك جيد، مثلًا بعض المجتمعات لو تتكلم معهم عن القضايا السياسية وتتكلم عن الاقتصاد ما يهتز لهم ولا شعرة، ولكن إذا ذكرت لهم أن السفارة الأمريكية موقعة عقد مع الحكومة اليمنية مع وزارة الصحة بأن توفر المومسات للجنود الأمريكان والفحص الدوري عليهم، فهذه تقيم لك دول.

التلميذ: ما هي المومسات؟

الشيخ: المومسات يعني النساء العاهرات.

التلميذ: هذا حصل فعلًا؟

الشيخ: نعم هذا موجود، وصلتنا تسريبات من السفارة الأمريكية وترجمناها وكنا نصورها صفحة بالإنجليزي وصفحة مترجمة، وطبعنا منها كميات ووزعناها على القبائل ومشايخ القبائل وعلى العلماء في التسعينات، فأحدثت ضجة غير عادية.

فيجب أن تفهم ما هي المسائل التي تثير المجتمع الذي أنت فيه، وهذا الأمر قائم إلى الآن ولا أحد يتكلم عنه مع أنها نقطة حساسة جدًا، فلو استطعت أن تحصل على توثيق في مثل هذه الأمور، فالمجتمع القبلي لا تكلمه عن اقتصاد ولا تكلمه عن سياسة ولا تكلمه عن استعمار، ولكن قل له هذه اتفاقية الآن بين الحكومة اليمنية والسفارة الأمريكية بتوفير الخمور والمومسات اليمنيات وعلى وزارة الصحة الفحص الدوري عليهن، يفحصونهم ليتأكدوا من خلوهم من الأمراض المعدية.

فمثل هذه القضية تهز المجتمع، ففهمك للمجتمع وفهمك للمسائل التي تثير الناس والأمور التي فعلًا هي حاصلة، وليست القضية (بروجاندا) أنك تكذب على الناس، بل أنت تعطيهم حقائق، وتعطيهم وثائق، وأن هذا حاصل فعلًا.

فأنت حركهم وإذا كان الناس يتحركون من أجل المال فمن قتل دون ماله فهو شهيد، فهو مطلب شرعي، وإذا كانوا يتحركون للأعراض (فمن قتل دون عرضه فهو شهيد)، كلها مقاصد شرعية، وإن كان الناس يتحركون لأجل دين فحركهم لأجل الدين وهكذا، فإن كان هذا سيحرك مجتمعك فبسم الله.

فهذا من التحضيرات للنصر، فمن أهم المراحل كيف أني أكسب الناس، فأكسب لي على الأقل طائفة وقاعدة صلبة، يكونوا كأصحاب البيعة وأصحاب الشجرة، عندما هرب الناس من حول النبي -صلى الله عليه وسلم- من نادى؟ نادى القاعدة الصلبة أصحاب البيعة أصحاب الشجرة، هؤلاء هم الذين رجعوا، وهؤلاء هم الذين كان أحدهم لأن الخيل أو الدابة لا تلتفت من كثرة فرار الناس فيأخذ سيفه ويقفز من ظهر الدابة ويرجع، هؤلاء هم القاعدة الصلبة، فأنت الآن تريد أن تنشئ قاعدة صلبه وتنشئ حاضنة شعبية، فهذه أمور مهمة جدًا، فكيف تنشئها هذا من التحضير.

يقول: [إلا أن هذه المزية غير قابلة للتحقيق في بعض الأحيان. لذا يترتب على الاستراتيجيين دومًا أن يضعوا ميزان القوى نصب أعينهم، باستمرار،

وأن يقدروا الظروف الدولية المتعلقة بالصراع، وأن يبدلوا هدفًا بهدف، وعندئذ يكون الحل البديل بين توسع النزاع وامتداده وبين استمراره هو استنزاف قوات الخصم وإقناعه بعدم جدوى محاولاته الهجومية، وعدم قدرته على خوض معركة كبرى يتم بواسطتها الحسم التام].

عندما قاموا بمعركة (السيوف الذهبية) ظلوا يحضرون لها ثمانية أشهر، الجنود الذين أتوا بهم مدد 25 ألف جندي، عملوا معركة كبيرة جدًا على أساس أنها ستكون حاسمة، وبعد أن انتهوا من المعركة وظنوا أنهم انتصروا وحرروا مناطق -أنت تحارب كحرب عصابات وليس عندك مشكلة أن تترك الأرض-؛ فعندما تركوا الأرض وبدئوا بتوسيع العمليات بنطاق أوسع ندموا على أنهم شردوهم؛ لأنهم كانوا يقومون بعملياتهم في منطقة واحدة ومركزين عليها ومستنفذين جهدهم في الحفاظ عليها؛ فهم وزعوهم والآن الخلايا في كل مكان والضرب في كل مكان، فندموا على ما فعلوا، وهذا من قصر النظر فلو كان عندهم فعلًا بعد نظر ما قاموا بما قاموا به.

فبهذا الأسلوب أنت توصل العدو لمرحلة يأس منك؛ وأنه حتى لو نزل حملات في أي مكان فليس هناك فائدة وهو قد جرب ولم يستفد شيء بل العمل أنتشر بشكل أكبر.

التلميذ: السيوف الذهبية هي التي عملوها هنا؟

الشيخ: عملية (السيوف الذهبية) التي عملوها في أبين، سالم قطم وهو الذي قادها كان أول ضحية بفضل الله سبحانه وتعالى.

منظومة السياسة والدبلوماسية وإدارة الاشتباكات: -

يقول: [إن الدبلوماسية التي لا تملك وسائل الضغط السياسي والاقتصادي والتي لا تملك العنف الرمزي أو السري (ونعني هنا بالعنف الرمزي أو السري الإرهاب، والحركة الثورية القادرة على استخدام العنف، أو العملاء القادرين على تحقيق التغيير الداخلي) بالنسبة للدول الاستعمارية، أو القوة المسلحة القادرة على تحقيق أهداف الدولة أو الجماع؛ إن هذه الدبلوماسية تتحول إلى مجرد إقناع].

إذًا قال إن الدبلوماسية التي لا تملك وسائل الضغط السياسي والاقتصادي تتحول إلى مجرد إقناع، فهل نملك نحن وسائل ضغط سياسي واقتصادي؟

نعم نحن نملك وسائل ضغط سياسية كثيرة بناءً على المنطقة التي نحن فيها، وبناءً على أنها منطقتنا وهي أرضنا، فنحن نقول إننا أولى الناس كأهل هذي الأرض بأن نستثمر ونستمتع بثروات هذه الأرض ونحن أولى الناس أن نستفيد بموقعنا وممراتنا المائية التي يتحكم بها العالم، هذا هو الفرق بيننا وبين الآخرين.

التلميذ: الشريعة الإسلامية أولى أن يسعى لها المسلمين؟

الشيخ: نعم، وهذا الكلام الذي قلناه ما هو إلا جزء من الشريعة الإسلامية، لهذا عندما سئل الشيخ (إبراهيم الربيش): "قال هل أنتم الآن تقاتلون من أجل تحكيم الشريعة أم تقاتلون من أجل إخراج المشركين من جزيرة العرب؟".

فقال: "نحن نقاتل من أجل إقامة الشريعة، وإقامة الشريعة من أهم بنودها إخراج المشركين من جزيرة العرب". فلا نستطيع إقامة الشريعة بدون إخراج المشركين من جزيرة العرب فالأمر مرتبط.

فهنا تكمن قضيتنا السياسية ويكمن تأثيرنا السياسي؛ وهو أن عندنا قضية يؤيدنا فيها كل الناس، فهذا محتل دخل ليحتل أرضنا وينهب ثرواتنا ويعتدي على أعراضنا ودمائنا، فلا يستطيع أحد أن يقول لك لا تقاتل المحتل، فهذه قضية سياسية قوية، ولهذا التف الناس حول الشيخ أسامة.

وكذلك نمتلك وسائل ضغط اقتصادي، فأمريكا سحبت جنودها من كل أنحاء العالم ووضعتهم في خليج عدن لأنها تعرف فعلًا أن هذه المنطقة مصيرية بالنسبة لها، فعندنا وسائل ضغط سياسي ووسائل ضغط اقتصادي قوية.

ونحن كذلك نملك (العنف الرمزي)، فإذا هددنا العدو يخاف العدو من تهديداتنا، وعندنا عملاء يستطيعون أن يخترقوا صفوف العدو ويستطلعون عنه وحصلت عمليات كثيرة، كعمليات الاغتيالات والعمليات الحاصلة فهذه تعتبر من الاختراق، وكذلك مثل عملية أبو دجانة تعتبر من الاختراق، فهذه المؤهلات كلها موجودة والحمد لله.

(أحد التلاميذ يسأل سؤال غير واضح)

طبعًا بالنسبة للاختراق من السذاجة أن تظن أن هناك جماعة أو حزب أو طائفة أو دولة أو حتى جهاز استخباراتي في العالم ليس مخترقًا، لا أحد يستطيع يقول لك نحن لسنا مخترقين، ولكن العبرة بدرجة الاختراق.

في الدورات الأمنية يكون 90% أو 95% منها عن الإجراءات والتعاملات الداخلية، أما العدو الخارجي فلا يحتاج منك مجهود أمني كبير، 10% أو 5% من الإجراءات الأمنية تكون كافية حتى لا يستطيع العدو يطلع على حركاتك وتصرفاتك وتنقلات. لكن 90% إلى 95% من الإجراءات الأمنية تكون داخلية؛ كيف إنك لا تعطي المعلومة إلى لمن يستحقها، وأن المعلومة تكون بقدرها، وفي وقتها وإلى أخر ذلك من الإجراءات الأمنية، كل هذا حتى لو كان هناك اختراق لا يستطيع العدو أن يصل إلى كل شيء، بل يكون عنده ضيق في مصدر المعلومات، ولا يكون عنده حرية في الحركة.

حسنًا؛ لو افترضنا أن الاختراق في الطبقات العليا، الذي يضمن عدم تأثير الاختراق في الطبقات العليا هو المنهج والاستراتيجية، فأنت عندما يكون عندك منهجًا واضحًا واستراتيجية واضحة وخطًا واضحًا ثم يأتي لك واحد - نفترض أنه استطاع أنه يصل كجاسوس إلى نقاط اتخاذ القرار- فسيكون من الصعب أن يتخذ قرار مخالف للمنهج، إلا إذا تواطئوا كلهم وهذا صعب.

فالحمد الله في قضية الاختراق أثبتت الأحداث أن اختراق المجاهدين لغيرهم أقوى وأشد، وأثبت هذا أيضًا العمليات.

يقول: [فالدبلوماسية الحقيقية هي الدبلوماسية القادرة على زرع الخوف في صفوف الخصم عندما تقرر استخدام القوة].

ولهذا نقول إن السياسية هي القوة، فإذا كان العدو يخاف منك، ويخاف من تهديدك ويخاف من أفعالك ويخاف من قراراتك إذا اتخذتها؛ فأنت إذًا فاعل سياسي بامتياز.

يقول: [كما تحدد السياسة في بعض الحالات إدارة معركة من المعارك، كما تحدد المخاطر التي ينبغي على قائد الجيش القبول بها والحدود التي يترتب على الاستراتيجي أن يرسمها لمبادأة خبراء التعبئة" التكتيك" أي القادة الميدانيين].

الآن هو يبين العلاقة بين منظومة العمل السياسي والدبلوماسي والعمل العسكري، فيقول إنها منظومة واحدة؛ فالدبلوماسية التي ليس عندها ضغط سياسي وليس عندها ضغط اقتصادي وليس عندها قوة عسكرية ترهب العدو؛ هذه تتحول إلى مجرد إقناع.

والسياسة هي توجه كثير من الأعمال العسكرية، بل الأصل أنها هي توجه كل العمليات العسكرية، فأنت عندما توجه أي عمل عسكري؛ تقوم القيادة أولًا بدراسة هذه المرحلة وتصل إلى أن هذه المرحلة تستدعي كذا وكذا من الأعمال العسكرية، فتوجه العمل العسكري لخدمة لسياسة العامة وتقول له استهدفوا الهدف الفلاني والهدف الفلاني.

إذًا المنظومة متكاملة، فلا يصلح أن تأتي في مرحلة من المراحل؛ أن تفعل كما يقول الإخوة: "نحن نريد أن نعمل، خلونا نعمل، أنتم قيدتمونا وضغطتم علينا، وعندنا هنا نقطة وهنا نقطة"، ويريد أن يجتهد لوحده، فالقضية ليست أن تضرب موقعًا أو تضرب نقطة بل القضية لماذا تضرب هذا الموقع في هذا التوقيت؟

فهذا هو السؤال، وليس القضية فقط أنني أريد أن أعمل وأن أضرب نقاطًا، فأنت عملياتك العسكرية يجب أن تخدم هدف معين وتؤدي إلى نتيجة معينة، إذا كان القرار في هذه المرحلة أن يضرب الكل في أي مكان؛ فجيب توكل على الله واضرب، لكن عندما تكون المرحلة تستدعي دراسة وتحليل فلا، وقد تستدعي المرحلة عدم القيام بأي عمل عسكري.

مثلًا الآن الأوضاع في أوكرانيا؛ نتمنى الآن أن تشب الحرب بين أوكرانيا وروسيا، فهذا سيكون له أثر كبير جدًا على المنطقة، فروسيا هي الآن الداعم القوي لإيران، وهي الداعم القوي لسوريا، وهي الداعم القوي للحوثيين، والداعم القوي للانفصاليين كعلي سالم البيض وغيره عبر إيران.

فهؤلاء الآن لما ينشغلوا بحرب استنزاف؛ فستشق الحرب أوربا إلى أوربا الشرقية وأوربا الغربية، أوربا الشرقية التي كانت تبع للمعسكر الشرقي بقيادة روسيا، وأوربا الغربية التي كانت تبع بريطانيا وفرنسا وتبع لأمريكا وحلف الناتو، فسيحصل شرخ كبير. فيحتمل أن تنشئ مشاكل كبيرة جدًا، وهذه لصالحنا بشكل عظيم إن شاء الله، فنتمنى الآن أن تقوم الحرب.

فأنت يجب أن يكون عندك دراسة وتوقع واحتمال فيما لو نشبت الحرب فعلًا بينهم، فما مدى الفراغ الذي سيتوفر لك في المنطقة التي هي

قضيتك؟ وما هي تبعات ذلك؟ فإذا لم ندرسها فستأتي كثير من الفرص دون أن نستغلها.

فقد تأتي مرحلة من المراحل يكون من الأفضل ألا تضرب هذا الهدف بل تضرب الهدف الآخر، أو ألا تضرب أي هدف الآن بل تدع الأعداء ينشغلون ببعضهم، فهذا الأمر يرجع للرؤية العامة، فليست القضية قضية عمل عسكري فقط.

فالأمر كما قال هنا: (كما تحدد السياسة، في بعض الحالات إدارة معركة من المعارك كما تحدد المخاطر التي ينبغي على قائد الجيش القبول بها)، فتقول القيادة العليا للقائد الميداني: "هذا الموقع استميت لأن له عندنا له أهمية كبرى، وهذا الموقع أتركه لا تقاتل عليه، هذا الموقع يستاهل أن نصمد فيه وهذا الموقع لا يستاهل".

فكل هذا سيحدده القيادة، وله علاقة كبيرة جدًا بالقرار السياسي، يعني ماذا تريد من القيادة من هذا العمل وماذا تريد من هذا الموقع ومن هذا المكان.

وهنا قال إن "السياسة تحدد في بعض الحالات إدارة معركة من المعارك"، والحقيقة هذا خطأ بل هي تحدد تقريبًا كل المعارك.

يقول: [والخطأ الذي يمكن أن يرتكب هو أن نخلط بين الأسباب والدوافع الجزئية السياسية (ردود الأفعال) وبين السياسة ذاتها التي تعتبر اللوحة الكاملة لذكاء الجماعة وفكرها السياسي والاستراتيجي].

هذا الخطأ يقع فيه الكثير من جماعات حروب العصابات عامة وليس فقط المسلمين، أن يحصل عندهم خلط بين ردود الأفعال وبين السياسة والعمل العسكري المطلوب، فيجب عليك دائمًا ألا تغفل في أي عمل؛ هل هو سيصبح في رؤية الجماعة، وهل هذا سيصب في نظرة الناس للجماعة؟ وهل سيكون له دور سلبي أو ايجابي؟

يقول: [وقد قال كلاوزفيتز أيضًا:" إذا طلبت السياسة من الحرب ما لا تستطيع أن تعطيه، فإنها تعمل ضد مبادئها، وعليها أن تعرف الأداة التي ستستخدمها، وأن تعرف بالتالي ما هو طبيعي وضروري"].

يعني كذلك من العلاقة بين السياسة والعمل العسكري؛ أنك كقائد سياسي أو كأمير أو كقائد جماعة عندما تطلب عمل عسكري فلا تطلب

ما لا طاقة لأفرادك به، فأنت بهذا ستعمل ضد نفسك، عندما تطلبهم بأمور لا يستطيعون القيام بها، فتطلب منه أن يدخل في معركة لا قبل له بها فهو يضطر أن ينفذ هذا الكلام.

فالسياسة عمادها القوة والقوة عمادها ولاء المقاتلين، فلا بد أن تعرف كيف تحافظ عليهم وكيف توجههم، ولا تطالبهم بما لا يستطيعون؛ لأنه في هذه الحالة تكون أنت لم تستطع أن تفكر في البديل الصحيح، فالخلل من عندك، إذا كنا لا نستطيع أن نقوم بهذا العمل فعليك كقائد أو كقيادة أن تبحث عن البديل وأن توجد البديل.

يقول: [ولا يستطيع الجندي، في هذا العصر، أن يعمل بدون الرجل السياسي، فهو يقاتل بالتعاون معه. والسياسيون مسئولون دومًا، أمام الشعب أو الجماعة، عن مستوى القوات المقاتلة وقيمة التدريب الذي يشكل القاعدة السياسية].

الآن أنتقل لآخر مربع الذي هو الميدان فنحن ذكرنا الدبلوماسية وذكرنا السياسة وبقي الجندي، فالأمر كله مرتبط، وهي منظومة واحدة، فالآن أنت مثلًا من تلوم إذا كانت الجماعة ضعيفة في الإعداد؟ تلوم القيادة؛ فالأفراد الذين يقاتلون هم جانب عسكري والقيادة جانب سياسي ولكن هي المسؤولة عنهم؛ فهي لم تضع لهم خطة. فالكل منظومة واحدة.

نسأل الله -سبحانه وتعالى- أن ينفعنا بما سمعنا، وأن يعلمنا ما ينفعنا، وأن يفقهنا في الدين، وصلى الله وسلم على محمد وآله وصحبه أجمعين، وجزاكم الله خيرًا.

التلميذ: لو تلخصه لنا وتجعله ملخص.

الشيخ: هذه الملزمة ملخصه، الآن لو تأخذ هذه الفصول وتبحث عنها في المراجع فستجد أنها واسعة جدًا، فحاولنا نختصرها بحيث أن الفصل الواحد تقريبًا صفحة واحدة.

الدرس الرابع

الدول الكبرى وعناصر القوة

بسم الله الرحمن الرحيم، والحمد لله رب العالمين، والصلاة والسلام على سيدنا محمد وعلى آله وصحبه أجمعين، في هذا الفصل سنفهم ما هي المعايير التي إذا تواجدت في دولة تكون دولة عظمى أو قوة كبرى، ونقارن أمتنا بغيرها بمثل هذه المعايير، كذلك نفهم لماذا بعض الدول سيطرت على العالم وأخرى تم التحكّم فيها.

يقول: [إن الدولة القوية، بالمعنى الشامل العام هي الدولة القادرة على الإنتاج أو التدمير وعلى صنع أي شيء].

فالدولة العظمى هي الدولة القادة على الإنتاج أي هنا أنها دولة صناعية، عندها إنتاج زراعي وعندها إنتاج صناعي. وعندها القدرة على التدمير؛ أي عندها قوة عسكرية، فتستطيع أن تفرض إرادتها بالقوة العسكرية. وكذلك قادرة على صنع أي شيء؛ أي تستطيع أن تصنع جميع المصنوعات من الأقمار الصناعية ومن الأسلحة والتكنولوجيا، فتسمى الدولة إذا اجتمعت هذه المعايير –حسب هذا التعريف- فيها دولة عظمى أو دولة قوية

يقول: [وهناك قوة دفاعية وهي القوة القادرة على منع فرض إرادة القوى الأخرى عليها، وقوة هجومية وهي القوة القادرة على فرض إرادتها على القوى الأخرى].

فالفرق بين القوة الدفاعية والقوة الهجومية أن الدولة ذات القوة الدفاعية هي الدولة التي لا يستطيع أحد أن يعتدي عليها، أما القوة الهجومية فهو أنك متى أردت أن تعتدي على العدو تعدي عليه.

عناصر القوة:

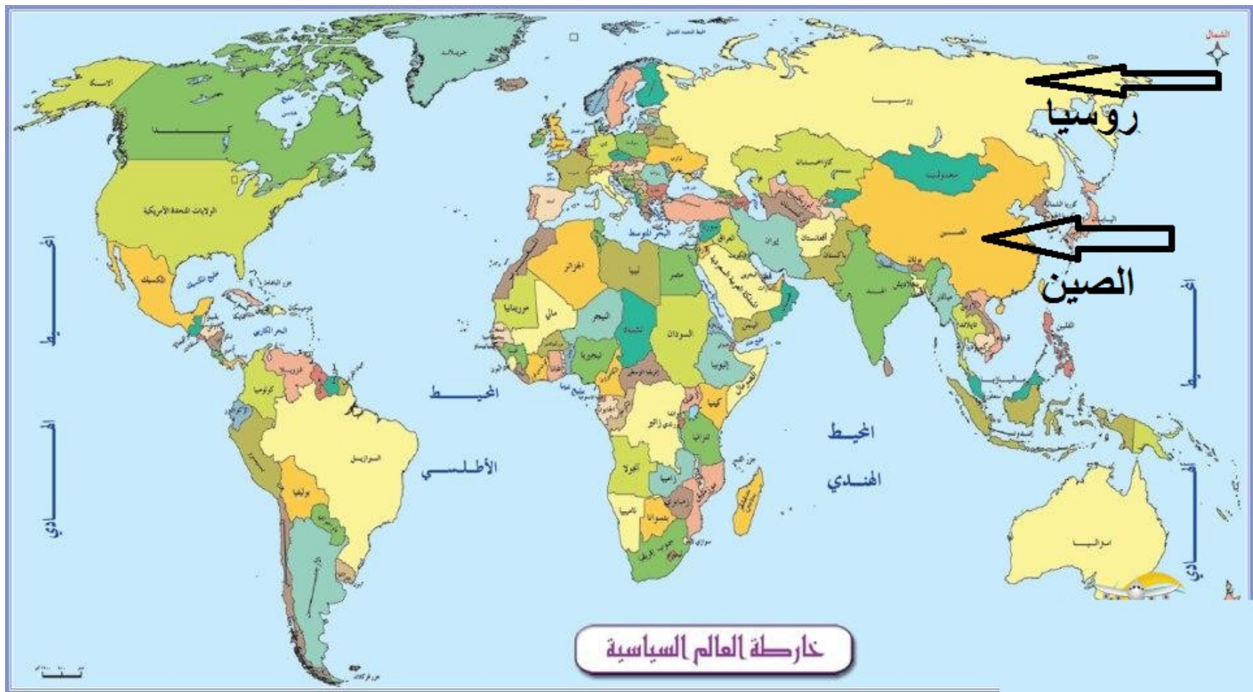
يقول: [عدد سبيكمان الجغرافي الأمريكي عناصر القوة لدولة من الدول بما يلي:

1. مساحة الأرض.
2. طبيعة الدولة وشكلها.

3. حجم السكان.
4. وجود المواد الأولية فيها أو عدم وجوده.
5. التطور الاقتصادي والتكنولوجي.
6. القوة المالية.
7. التجانس البشري.
8. درجة التكامل الاجتماعي.
9. الاستقرار السياسي.
10. الروح القومية].

العنصر الأول: مساحة الأرض.

مساحة الأرض مهمة جدًا في تصنيف الدولة في كونها دولة قوية ودولة عظمى أو دولة ضعيفة، مثلًا روسيا هي دولة عملاقة ذات مساحة ضخمة (انظر الخريطة)، وكان الاتحاد السوفييتي يشمل إضافة لروسيا دول أخرى ويشكل تقريبًا سدس مساحة العالم. كذلك الصين دولة ضخمة (انظر للخريطة).



وعندنا دول قزمة صغيرة جدًا؛ مثلًا البحرين لا تظهر في الخريطة، خمسين كيلو طول في عشرين كيلو عرض وتسمى دولة ومملكة، في مرة من المرات كان بينهم حوار، وقامت البحرين وأدلت برأيها ضد الروس، فقام ممثل الروس وقال: "بالنسبة لدولة البحرين فإذا أرادوا فنحن مستعدين أن نعمل لهم مظلة للدولة كلها على حسابنا"، قال هذا احتقارًا لهم.

كذلك عندك قطر وكثير من الدويلات تعتبر دول قزمة صغيرة، أصغر دولة على الإطلاق هي دولة الفاتيكان، دولة الفاتيكان عبارة عن عدت كيلومترات داخل روما في إيطاليا وتعتبر دولة مستقلة.

فعندنا مساحة الأرض مؤثر مهم جدًا في مسألة هل هذه الدولة دولة عظمى أم غير ذلك.

العنصر الثاني: طبيعة الدولة وشكلها:

وهذا العنصر له علاقة بالعنصر السابق (مساحة الدولة)، ونقصد به مثلًا

يعني مثلًا هل هذه الدولة ساحلية، وهناك قاعدة عند الاقتصاديين أن أي دولة عندها من الساحل 400 كم فهي دولة لا تعرف الفقر فهي دولة غنية، ونحن عندنا في اليمن ساحل ألفين كلم، وعندنا في الجزيرة العربية -ما شاء الله- ساحل ممتد هائل مع هذا لا يستغل بالصورة المطلوبة، بل سواحلنا تستغلها الشركات اليابانية والشركات الأوربية وتلتهم ثرواتها.

وكذلك شكل الدولة، وأفضل شكل للدولة هو ما يدعى الدولة المتراصة؛ وهي الدولة التي تكون حدودها بشكل مربع أو قريب من الدائري، فتستطيع أنك تحافظ على حدودها بشكل أكبر؛ مثلًا لو تلاحظ هنا على سبيل المثال ليبيا تعتبر دولة متراصة، وكذلك البرازيل تعتبر دولة متراصة. وكذلك عندنا كذلك جزيرة العرب نموذج مثالي للمنطقة المتراصة (لو كانت دولة واحدة)، (السعودية) مثلًا تعتبر دولة متراصة في الحدود.



فالدول المتراصة هي الدول التي شكلها مستوي أو شبه مستوي سواءً مربع أو دائري أو قريب من ذلك، وعندنا الدول الرقيقة؛ مثلًا دولة تشيلي (انظر الخريطة أدناه) فهي دولة رقيقة. الإشكالية في الدولة الرقيقة هنا أن عدد السكان لا يستطيع أن يغطي الحدود كاملة نظرًا لطول الحدود فالدولة ليس عندها عمق.

مثلًا الأرجنتين دولة متراصة بينما تشيلي دولة رقيقة، فلو هاجمت الأرجنتين تشيلي فتستطيع بسهولة أن تخترقها وتقسمها إلى قسمين، بينما من الصعب على تشيلي أن تهجم على الأرجنتين، لأن الأرجنتين عندها عمق واسع تستطيع أنها تمتص الهجوم. (انظر الخريطة أدناه).



عندما هجم هتلر على روسيا لعبت مساحة الأرض الكبيرة دور كبير لصالح الروس؛ لأنها دولة مترامية الأطراف وعملاقة ومتراصة وفيها كل المواصفات المطلوبة في شكل الدولة العظمى؛ فاستخدموا استراتيجية الدفاع في العمق؛ أي أنهم انسحبوا إلى الداخل فأرضهم عملاقة وليس عندهم مشكلة في هذا؛ فاضطر هتلر أن يتوغل مسافات أطول، وهذا أدى إلى طول خطوط الإمداد، وقلة الدعم اللوجستي، وبعد القوات العسكرية عن المركز وعن الإمدادات؛ ما أدى إلى االتفاف والقضاء على عليها.

وكذلك لو افترضنا أنه قامت حرب بين تشيلي والأرجنتين فأي خبير عسكري سيقول إنه ليس هناك مجال آمن أي لا تستطيع تشيلي أن تشن حرب ضد الأرجنتين؛ بسبب المساحة وبسبب الشكل.

وهناك دول متشعبة؛ يعني تكون حدودها متشعبة ومتفرعة داخل حدود الدول المجاورة، وهذه من أصعب الدول في مسألة الحفاظ على الحدود، فيسهل على العدو قطع مثل هذه التفرعات أو الألسن الداخلة في حدود الدول الأخرى، فيصعب على الدولة أن تسيطر عليها ويسهل على أي دولة قطعها بسهولة.

وهذا النوع من الدول كثير في أوربا وفي وسط أفريقيا، فتجد كثير من الدول متشعبة ومتفرعة ومتداخلة مع بعضها البعض؛ بحكم الطباع والقبائل والتضاريس الصعبة؛ فيضطروا إلى أن يكون شكل الدولة متفرع ومتشعب.

كذلك هناك نوع من أنواع الدول يسمى الدول المقفلة، وهي الدولة التي تكون داخل دولة، يعني تكون الحدود من جميع الاتجاهات لدولة أخرى، مثلًا داخل جمهورية جنوب إفريقيا هناك جمهوريتين مقفلتان تحيط بكل واحدة منها جنوب إفريقيا من جميع الاتجاهات (انظر الخريطة أدناه)، وطبعًا من الواضح مدى تأثير سياسة وإرادة دولة جنوب أفريقيا على هذه الدول لأنها دول مقفلة ومحاطة من جميع الجهات بها وليسه عندها أي اتصال بالساحل ولا بأي حدود أخرى؛ فتستطيع أن تفرض عليها أي إملاءات.



وكذلك هناك الدولة المغلقة؛ وهي الدول التي ليس لها ساحل للاتصال بالبحر، مثال واضح لها أفغانستان، فأفغانستان ليس لديها أي ساحل على البحر، وتحيط بها من الجنوب باكستان، ومن الشرق إيران، ومن الشمال طاجكستان وتركستان وأوزبكستان، فليس لها إطلالة على البحر، وهذا يؤثر جدًا على الدولة من ناحية القوة الاقتصادية ومن ناحية اتخاذ القرارات ومن ناحية احتياجها إلى الدول الأخرى.



أكبر مشكلة واجهت أثيوبيا عندما استقلت عنها إرتريا أنه كان عندها ساحل وكانت دولة ساحلية على البحر الأحمر، فعندما استقلت إرتريا عنها أصبحت دولة مغلقة ليس لها ساحل، فتضطر أن تعتمد في التصدير والاستيراد على الدول الأخرى التي تطل على البحر. فلو كان عندها أنابيب لتصدير النفط أو كان عندها بضائع للاستيراد أو التصدير تضطر أن تمر على غيرها من الدول.

فهذه الأمور كلها مهمة جدًا في تحديد قوة الدولة واستقلالها في اتخاذ القرار وفي اتخاذ المواقف حتى على المستوى العسكري والدفاعي، فنلاحظ أن أكثر الدول مؤهلة أن تكون دول عظمى هي الدول التي ذات

المساحة واسعة، وذات الحدود المتراصة، وشكلها منتظم بأكبر قدر ممكن، وكذلك بأن يكون عندها ساحل كبير.

ولو تأملنا في الأمة الإسلامية سنجد أن جميع هذ المؤهلات التي ذكرنها موجودة، فهي من ناحية المساحة الهائلة ومن حيث الشكل ومن حيث السواحل عندها مؤهلات عالية، فعندنا سواحل هائلة جدًا ثروة هائلة وقوة اقتصادية هائلة للأمة الإسلامية.

أيضًا في أشكال الدول؛ بعض الدول تكون مفرقة؛ مثل ماليزيا، فماليزيا تتكون من ماليزيا الشرقية وماليزيا الغربية، ماليزيا الشرقية هي جزء من جزيرة صباح التي الجزء الجنوبي منها يتبع إندونيسيا، وماليزيا الغربية التي توجد في اللسان الذي تتواجد فيه تايلاند، فهي دولة مفرقة.



وكذلك الدول التي هي عبارة عن أرخبيل وجزر في البحر تعتبر من الدول المفرقة؛ مثل إندونيسيا والفلبين وغيرها.

ومن الأمثلة القديمة على الدول المفرقة بريًا جمهورية باكستان، كانت جمهورية باكستان تتكون قديمًا من جمهورية باكستان الغربية التي هي باكستان الآن، وجمهورية باكستان الشرقية التي هي بنغلادش، فكانت دولة واحدة تفصلها الهند إلى قسمين، فهذه نموذج للدولة المفرقة.

وكذلك الولايات المتحدة الأمريكية ومنطقة ألاسكا (انظر الخريطة أدناه)، فألاسكا هي تابعة للولايات الأمريكية المتحدة وليست تابعة لكندا، فهذا يعني أنها دولة مفرقة ولكن كونها دولة ذات مساحات هائلة فلا تؤثر عليها بل تعطيها مزيد من القوة خاصة أن كندا موالية للولايات المتحدة الأمريكية وليس بينهما أي مشاكل.



فهذه النظرة العامة تعطينا فكرة عن مقومات الدولة من ناحية التشكيل الجغرافي، وتفيدنا كذلك من ناحية المواقع القتالية؛ فنفس المواصفات التي ذكرناها تنطبق من الناحية العسكرية على الموقع القتالي؛ فإذا كانت المواقع التي تسيطر عليها لديها ساحل على البحر فهذا يعطيك قوة، وكذلك إذا كانت متراصة صعبة الاختراق، وإن كانت مساحتها هائلة لا يستطيع العدو أن يهجم عليك بسهولة وتستطيع أن تستخدم معه سياسة الدفاع في العمق وأن تستدرجه وتلتف عليه.

كذلك إذا كان العدو في أماكن رقيقة؛ مثل ما كان مثلًا في (دوفس)، فالعدو لم يكن معه إلا المنطقة ما بين الطريق الإسفلت والساحل فقط هذا، وهذا يعتبر رقيقًا جدًا؛ من الطريق ثم إلى أن يصل إلى زنجبار ثم يتجاوز زنجبار ويصل إلى الملعب وهذه المناطق.

فهذا الخيط الرقيق كان يؤذيهم بشكل كبير جدًا، وكانت هذه أكبر نقطة ضعف عندهم، لأن المفروض أن تكون قواته موزعة بشكل مختلف؛ أن

تكون في الواجهة القوات الساترة ثم قوات الحجاب ثم قوات الدفاع؛ لكن لأن المساحة ضيقة ورقيقة اضطر أن يجعلها بهذا الشكل؛ فتجد كل القوات أمامك؛ تجد مؤخرته أمامك، والمدفعية أمامك، وكل شيء، فليس عنده مساحة. فلهذا كانت عملية قطع الذنب سهلة لأنه مُمْتد أمامك طوليًا، بينما المفروض أن تكون مؤخرته في الخلف فلا تستطيع أن تصل للمؤخرة إلا بعد أن تخترق الجيش كامل أو تلتف التفافًا كبيرًا جدًا. لكن كون الأرض وجغرافيا الأرض طولية ورقيقة اضطر أن يشكل قواته بهذا الشكل.

وهذا الكلام كما قلنا على مستوى الدول وعلى مستوى المواقع العسكرية؛ ولهذا علينا أن ننتبه لهذه الأمور في الأماكن التي يكون فيها مواجهات أو الأماكن التي تعتبر لنا منطلق أو مأوى، فنركز على مثل هذه الأمور؛ هل هناك عمق وإلى آخرة وجميع هذه النقاط.

العنصر الثالث: حجم السكان.

الكثافة السكانية مهمة جدًا، مثلًا الصين الآن عدد سكانها 2 مليار وزيادة، والهند عدد سكانها قريب لـ 2 مليار، فهذه الكثافة السكانية الهائلة تعطي قوة للدولة؛ حتى أن أحد المحللين قال لنفترض أن أمريكا لم تستطع أن تقضي ديونها للصين؛ فالآن أكبر دولة مديونة في العالم أمريكا، وأكثر ديونها للصين.

أمريكا لعبت لعبة رهيبة في مسألة الدولار، ربطت سعر النفط بالدولار، جميع دول الأوبك لا تبيع النفط إلى بالدولار، وهذا يضطر جميع الدول الأخرى حتى تشتري النفط لا بد أن تشتري دولارات من أمريكا، كذلك التجارة التي بين أمريكا وبين الدول الأخرى كلها بالدولار، والدولار عبارة عن ورق تطبعه أمريكا مثل أي سلعة وليست له أي رصيد من الذهب.

فالصين فطنوا لهذا الأمر؛ وأنهم لو بدأوا يتعاملون مع الأمريكان بالدولار ويشترون ويتاجرون بالدولار؛ ففي أي وقت قد يجدوا أنفسهم معهم أوراقًا ليس لها أي فائدة، ولذلك الصين بالذات لا تتعامل مع الولايات المتحدة الأمريكية إلا بصكوك؛ يعني أراضي وعقارات، ولا تتعامل معها بالدولار، ولا تتعامل معها بشيء اسمه دولار أو فلوس. فيعطونهم بضاعة ويأخذون صكوكًا لأراضي وعقارات.

وأكبر مستهلك للبضائع الصينية هم الأمريكان، الآن حجم الأراضي التي المفروض أنها محجوزة للصين سدس مساحة أمريكا، مساحة هائلة جدًا،

يعني إذا أرادت الصين أن تأخذ حقوقها؛ إما أن تدفع لها أمريكا ما يقابل الدين أو تسلم لها سدس مساحة الأرض بصكوك وعقود واتفاقيات.

فهذا المحلل السياسي معلقًا يقول: ورفضت أمريكا أن تقضي ديون الصين فليس للصين إلا حلين؛ الحل الأول الاحتكام إلى منظمة الأمم المتحدة، ولو حكمت بإنصاف فمعناه أنها ستسلم سدس مساحة أمريكا للصين، والحل الثاني أن تقوم حرب بين الصين وأمريكا.

فقال لو افترضنا أن الصين أرسلت مليون سفينة، في كل سفينة 100 جندي لتغزوا أمريكا، واستطاعت أمريكا أنها تقضي على 90%من المهاجمين، فيصل للساحل الأمريكي 100 ألف سفينة وفي كل سفينة 100 جندي، فيكون عدد الجنود مليون جندي، فهل يستطيع الأمريكان أن يقاوموا على سواحلهم وعلى أراضيهم مليون جندي صيني؟

وهذا طبعًا خيالي ولكنه يشير إلى أن عدد السكان عندما يكون كبيرًا فله دور كبير في إرعاب العدو وفي بث الرعب في قلبه.

كذلك هنا نقطة نذكرها أن اليابان مساحتها قليلة وعدد سكانها قليل مقارنة بالصين، لكن اليابان احتلت الصين فترة طويلة، بل احتلت شرق آسيا بالكامل، فاحتلت الفلبين وهذه المناطق كلها، واحتلت كوريا.

والسبب في هذا كما أن اليابانيين فيهم شجاعة قوية؛ حتى أنهم أول من بدأ بالعمليات الانتحارية ضد الأمريكان، ومعروفة قصص الطيارين (الكاميكازي) الذين كانوا ينزلون بطائراتهم على الأسطول الأمريكي ودمروه.

لكن الصينيون مع كثرة عددهم جبناء، وهذه من رحمة الله -سبحانه وتعالى-، فلو كان الصينيون مع كثرت عددهم عندهم شجاعة اليابانيين لكانت مصيبة، وكذلك العكس لو كان اليابانيون مع قلت عددهم جبناء لكانوا مستعمرين من قبل الصين أو أي دولة أخرى، فحجم السكان يؤثر بشكل كبير جدًا على مسألة تصيف الدولة هل هي دولة قوية أم غير ذلك.

العنصر الرابع: وجود المواد الأولية فيها أو عدم وجودها.

يعني المواد الخام، فالدولة التي تحتوي على ثروات تكون دولة قوية؛ مثلًا أوربا دول غنية بالثروات والمعادن والزراعة ولهذا هذا حتى مستواهم المعيشي عالي، لأن عندهم ثروات هائلة ومستغلينها، روسيا عندها ثروات

هائلة لكن أكثرها في مناطق متجمدة حتى استخراجها مكلف، ولكن عندها بحكم مساحتها الهائلة عندها ثروات هائلة.

فالدول التي تحتوي على مواد أولية سواءً زراعية أو معادن وما إلى ذلك من ثروات فهذه من أهم الأشياء التي تصنف فيها الدولة كونها دولة قوية.

العنصر الخامس: التطور الاقتصادي والتكنولوجي.

وهذا طبعًا يكون تبعًا للتطور العلمي، فالدولة المتخلفة اقتصاديًا وحتى لو كانت مساحتها كبيرة فلا ينفعها هذا في هذه الأيام، كثير من دول إفريقيا مساحتها هائلة؛ عندك السودان عملاقة إفريقيا ومع هذا فليست دولة عظمى؛ لأنه ليس لديها تطور تكنولوجي، ومازالت تشتري الطاقة، وما زالت تحاول أنها تبني سدود لتوليد الكهرباء أو بيع الطاقة والكهرباء للدول الإفريقية، يعني هناك مشاريع كبيرة ولكن سبب تخلفها هو تخلفها تكنولوجيًا.

العنصر السادس: القوة المالية.

العناصر السابع والثامن والتاسع: التجانس البشري ودرجة التكامل الاجتماعي والروح القومية.

هذه البنود الثلاثة مرتبطة، وتعني ما هي عقيدة الناس في هذا البلد، وهل عندهم ولاء قومي وعرقي لهذه المنطقة، وهل عندهم ولاء لهذه دولة، أم أنهم مذاهبهم مشتتة وممزقة؟ فهذه تأثر في استقرار الدولة وقوتها.

ولذلك الأعداء دائمًا يحاولون أن يزرعوا في البلد المستهدف الذي يخافون منه يزرعوا الفتن الطائفية والفتن المذهبية والمشاكل العرقية والقومية وإلى آخره.

وقضية الأكراد تذكر هنا في هذا الباب؛ الأكراد شعب مسلم، وفيه مواصفات قوية من ناحية أن مساحتهم شاسعة وعددهم جيد وأيضًا عندهم جلد ولهم تاريخ مشرف ومنهم صلاح الدين الأيوبي وغير ذلك، وكان دورهم في نصرة الإسلام على مر التاريخ قوي.

عندما قسّموا الدول العربية والإسلامية شتتوا الأكراد بين عدة دول؛ فجعلوا منهم قسم في سوريا، وقسم في العراق، وقسم في إيران، وقسم في تركيا، فشتتوهم بين هذه الدول، هذا التشتيت كان سببه أن

هناك تجانس بشري ولابد أن يقضوا عليه، فقضوا عليه بتوزيعهم بين عدة دول، لأنها لو كنت دولة واحدة كردية فيها مثل هذه المواصفات فسيكون لها بأس ودور وقوة، فانتقامًا مما عمل صلاح الدين كما يقولون وغيره شتّتوا الأكراد بهذه الصورة.

فعندما يكون العرق واحد الدين واحد والمذهب واحد يكون التماسك أقوى

العنصر العاشر: الاستقرار السياسي:

ذكر أيضًا الاستقرار السياسي فهذا معلوم، فإذا كان هناك صراع سياسي سيؤدي إلى صراع عسكري وما إلى ذلك وسيؤثر في قوة الدولة.

هذه العوامل التي ذكرها سبيكمان. طبعًا نحن شرحناها بالتفصيل على أساس أننا في التصنيفات التي بعدها تكون الأمور كلها مشروحة وفقط تختلف التسميات والتصنيفات.

الآن نتكلم عن الجزيرة العربية مثلًا، جزيرة العرب مساحتها ما يقارب 3 مليون كيلو متر مربع؛ بلاد الحرمين لوحدها تقريبًا 2 مليون و200 ألف، اليمن في حدود 500 ألف، عمان 300 ألف، بالإضافة لباقي الدويلات والدول القزمة، فيطلع مجموع مساحة جزيرة العرب حوالي 3 مليون، فجزيرة العرب لوحدها مهيأة لتكون دولة عظمى؛ بمساحتها وسواحلها وثرواتها وعدد السكان والموارد الزراعية، يعني فيها أمور عظيمة جدًا.

أما لو ذكرنا العالم العربي والعالم الإسلامي بشكل عام؛ فهم أصلاً تلقائيًا دولة عظمى بمجرد أن يوحدوا كلمتهم ولا يحتاجون إلى أي مجهود عسكري؛ فعندهم أهم المنافذ البحرية في العالم على الإطلاق؛ مضيق هرمز، ومضيق باب المندب، مضيق هرمز يخرج منه 80% من النفط التجاري العالمي، و80% من التجارة العالمية بين الشرق والغرب تمر عبر باب المندب.

فبالثروات وبالأرض فقط يصبح العالم الإسلامي دولة عظمى؛ وعندنا أيضًا مضيق جبل طارق تطل عليه المغرب، وهو مدخل العالم الشرقي بالنسبة لأمريكا.

فهذه الدول لو وحدت كلمتها فقط وبقيت كما هي متمزقة متشرذمة ولكن أعلنوا أنهم متحدين مثلًا في مجال الدفاع أو متحدين في المجال

الاقتصادي أو السياسي أو أي مجال أو موقف فسيهزمون العالم، يعني أمة مهيأة ولكن -سبحان الله- يمنعها الخذلان والوهن وليس هناك أي مانع آخر.

التلميذ: وقناة السويس.

الشيخ: نعم وأيضًا قناة السويس مهمة جدًا، فقناة السويس وباب المندب لهما نفس الدور بشكل متبادل، لكن باب المندب أخطر من ناحية أن قناة السويس لو أغلقت يقدرون أن يدخلوا من خليج العقبة ويمروا بالبضائع عبر إسرائيل ويمكن أن يفتحوا قناة، لكن كلها ممرات حساسة، وهذا مشروع بعيد جدًا.

فأي مشكلة تحصل في هذه المنطقة أو في القرن الأفريقي وتغلق باب المندب سيتأثر اقتصاد العالم بشكل كامل، ورأينا كيف أثر القراصنة في الصومال عندما قاموا بالعمليات ضد السفن، فلو انغلقت هذا الطريق تضطر التجارة أن تتحرك بطريق الرجاء الصالح حول إفريقيا، وبالتالي ستتضاعف الأسعار 400% مباشرة على العالم الغربي كله، فمع الأزمة الاقتصادية التي هم فيها الآن ليس هناك مجال.

وهنا تعريف آخر يقول: [وحددها مستر ه. ج. مورجنتهاو بثمانية عوامل:

1. الجغرافيا. والجغرافيا تشمل مساحة الأرض وطبيعة الدولة وشكلها.
2. الموارد الطبيعية.
3. الطاقة الصناعية.
4. درجة الإعداد العسكري. تلاحظ هنا أنه ركز على الإعداد العسكري بينما في التصنيف الأول لم يذكره.
5. حجم السكان.
6. الطابع القومي. التي هي التجانس البشري والروح القومية.
7. الأخلاق القومية. التي هي عقيدة هؤلاء الناس.
8. طبيعة السياسة المتبعة. يعني هل الدولة ملكية أو ديمقراطية أو دكتاتورية، فهذه تؤثر في تصنيف الدولة وهل هي دولة قوية أو لا.

يقول: [ولكن المؤلف الألماني جيدوفيشر صنف العوامل التي تشكل قوة دولة من الدول بثلاثة أنواع من العوامل:] "ذا تصنيف جديد صنفها إلى عوامل سياسية وعوامل نفسية -بشرية- وعوامل اقتصادية:

1. [**العوامل السياسية**: الوضع الجغرافي، وأبعاد الدولة، وعدد السكان وكثافتهم، والقدرة على التنظيم، والمستوى الثقافي، وشكل الحدود، ومواقف الدول المجاورة.]
2. **[العوامل النفسية البشرية**: المرونة الاقتصادية، القدرة على الإبداع والاختراع، والصمود والقدرة على التلاؤم والتكيف].

هنا عندنا تعليق؛ هل فعلًا القدرة على الإبداع والاختراع من عوامل تصنيف الدولة هل هي دولة قوية؟

نعم؛ بل هذا مهم جدًا لو تلاحظ مثلًا عندنا البرتغال هي أول دولة في أوربا الغربية تصل عندها الميزانية السنوية صفر بمعنى ليس هناك ربح ولا خسارة، طبعًا هذا مؤشر خطير جدًا على بداية الانهيار.

فالبرتغاليين من أجل أن يحافظوا على اقتصادهم فتحوا مدن علمية، فأنزلوا إعلانات في الإنترنت وفي وسائل الإعلام بشكل عام إلى من لديه موهبة أو إبداع في أي مجال من المجالات أن يتقدم إلى السفارات البرتغالية، حتى لو كانت الموهبة في الشعر باللغة العربية.

فيقولون كل من كان عنده موهبة أو إبداع أو اختراع أو فكر أو مؤلفات عليه أن يتقدم للسفارة، فيعملون له اختبار مبدئي وإذا وافقوا عليه يعطوه مباشرة إقامة مجانية في هذه المدن العلمية ويوفروا له كل ما يحتاجه من مناخ، وعندهم مدن خاصة بالتكنولوجيا والصناعات، ومدن خاصة بالزراعة.

فحرصهم هذا على العقول وجلب العقول من العالم كله لأنهم علموا بأن القدرة على الإبداع والاختراع من عوامل قوة الدولة، فأسلوب بسيط وخبيث في نفس الوقت، يستجمع العقول من جميع العالم. فيقولون له الذي ينقصك نوفره لك، ونوفر لك سكن، ونعطيك راتب، ونعطيك كل شيء، وأنت تفرغ وأبدع في المجال الذي تريده، والمستفيد في النهاية دولتهم.

وقوله "الصمود والقدرة على التلاؤم والتكيف" يدخل في جانب كبير من العقيدة والثقافة القومية. فهي التي بها يصمدون ويتكيفون مع أي وضع.

1. **[العوامل الاقتصادية:** خصوبة الأرض والثروات المعدنية، والتنظيم الصناعي والمستوى التقني، وتطور التجارة والمبادلات، والقوة المالية**].**

هذا تصنيف أخر، لو نلاحظ أنها عبارة عن ثلاثة تصنيفات ولكن في المجمل لها نفس النقاط ونفس الأمور.

الآن وبعدما ذكر أن هناك دول عظمى ومواصفات تبين لنا من خلالها أسباب ضعف كثير من الدول، وجود دول عظمى ودول ضعيفة يؤدي دائمًا إلى تحالفات، فإما أن الدول العظمى تغزوا وتحتل الدول الضعيفة أو تتحالف معها مقابل موارد أو بعض الإتاوات، ولهذا قال بعدها مباشرة:

[وإذا كانت الأحلاف تظهر تبعية الدول وأهمية الدولة الكبرى التي تسيطر على الحلف وتقودها؛ إلّا أن هذا العصر عندما لا يسمح باستخدام القوة يضطر الدولة الكبرى إلى استخدام وسائل الضغط والإقناع، ولكن الدولة الصغيرة في الأحلاف تقود الدولة الكبرى أحيانًا في اتجاهات تتعارض مع مصلحتها].

هنا يتكلم على أن هناك علاقة مشتركة بين الدول العظمى وبين الدول الصغرى عن طريق تشكيل أحلاف، وهذه الأحلاف في الغالب تكون في مصلحة الدولة العظمى، ولكن هو يريد أن يوصل مفهوم أنه أحيانًا تُؤثر الدول الصغرى على الدول العظمى المحالفة لها وتدخلها في مشاكل وحروب لم تكن تريدها، بسبب الحلف الذي بينهم، وأهم هذه الأسباب هو الطمع الزائد، فعندما يزيد طمع الدول القوية يكون هذا بداية هلاكها؛ كما هو الحال مع أمريكا الآن بإذن الله.

فتدخل الدولة الصغرى الدولة العظمة في حروب فرعية وتدخلها في مستنقعات، مثلًا في العدوان العراقي على الكويت؛ فأمريكا جاءت تدافع عن الكويت -طبعًا الأمر مخطط له ولكن لنفترض أن المسألة جاءت بكل براءة وأن أمريكا جاءت لتدافع عن الكويت-؛ فالمستنقع الذي دخلت فيه أمريكا في قتالها مع العراق يُعتبر ورطة بالنسبة لأمريكا من ناحية الخسائر وكذا.

كذلك مثلًا الآن العراق دولة حليفة لأمريكا، فالآن المالكي فتح حرب معلنة على أهل الأنبار وهذا يضطر أمريكا أن تدعمه بالطائرات والمعدات، ولو كان وضع أمريكا أفضل من الآن لتدخلت مباشرة بالجنود وأعادها مرة ثانية للمستنقع التي خرجت منه بالعافية.

يقول: [وتضطر الحليف الأكبر إلى الاختيار بين التنازل واستخدام القوة. وأمامنا تجربة واضحة في الحرب العالمية الثانية. فقد مارس الجنرال ديغول تكتيك الرفض أو التخريب إزاء أمريكا وبريطانيا عندما وجد أن مصالح بلاده في خطر بين عام 1940-1944م. وسمح له هذا التكتيك بفرض إرادته في كثير من الأحيان].

والجنرال ديغول من أشهر العسكريين وله مؤلفات من أجملها (مذكرات الجنرال ديغول) وفيها فوائد كثيرة عسكرية واستراتيجية، كان الجنرال ديغول قائد القوات الفرنسية، وكانت فرنسا تعتبر وقتها ضعيفة، وكانت حلفائها بريطانيا وأمريكا، فالقوة العظمى كانت مع الأمريكان ولكن الجنرال ديغول كان أحيانًا إذا لم يمشي حلفاؤه كما يريد ولم يقتنع برأيه يخرب على الكل فتضطر أمريكا تمشي معه لأن الخراب والفساد الآن سيعود على الجميع.

فكان يتعامل معهم بهذا الأسلوب برغم أنهم حلفاءه وليسوا أعدائه وجاءوا لنصرته وهو وقومه مستضعفون وهم الحلقة الأضعف، ولكن بالرغم من هذا كان يمشيهم كما يريد.

ثم يقول معطيًا خلاصة هذا الكلام: [وأن الدول العاقلة هي التي تحد من مطامعها ولا تصعد قوتها إلى أقصى حدودها. لأن تصعيد القوة وزيادة المطامح والمطامع عن حدها يدفع الدول الأخرى إلى التحالف ضدها، وإلى خوض معركة ضارية معها].

يعني الدول والإمبراطوريات التي تصل إلى مرحلة من القوة ولا تحد مطامعها وتريد أن تتوسع بشكل كبير مثل الإمبريالية الأمريكية التوسعية التي دخلت حتى على مستوى قوت الناس، فتريد أن تستهلك الناس في كل شيء، فوصلت إلى مرحلة أنها انهارت.

ولذلك من أهم سبب كره العالم لأمريكا وهو زيادة مطامعها وزيادة سيطرتها، فحتى المشاريع التي يعملونها لنا يفعلونها من أجل أن يستفيدوا هم، فيضحكون علينا بالكهرباء والزفت ويأخذون الثروات وينهبونها وتموت الشعوب جوعًا، فهذا أدى إلى ردة فعل عنيفة ضد

الأمريكان والإمبريالية الأمريكية. لهذا لا بد لدولة العاقلة أن تحد من مطامعها.

فلو تأملنا نلاحظ هذا المبدأ في السيرة وفي التاريخ الإسلامي؛ فعندما بدأت الجيوش الإسلامية فتح العراق وخراسان كانت الغنائم والفيء ومن الأراضي الزراعية كبيرة جدًا، وكان الأصل أنها تقسم بين المقاتلين والغزاة، فلو حصل هذا وجرى المسلمون على هذه الوتيرة فسنجد أن المجاهدين أصبحوا أصحاب إقطاعيات وأملاك وأصبحوا مشغولين عن الغزو، ويصبح أهل الأرض عبارة عن عبيد عندهم، وسيتوقف الجهاد وسينشغل الناس بالمطامع. ولكن كيف مارس المسلمون السياسة في هذه القضية؟

قالوا هذه الأرض أرض خراجِيِّة، يبقى أهلها عليها ويخرجوا منها خراج الأرض، ويبقى المجاهدون في القتال ولا يتملكون الأراضي، يمكن يأخذون أموالًا ويأخذون عتادًا أما الأراضي فلا يتملكونها. فهذه كانت سياسة جميلة ورائعة، وفعلاً حافظت على امتداد وزخم الفتوحات، أما لو كانت كل منطقة تفتح توزّع على الغزاة والمجاهدين الفاتحين فسيتوقف الجهاد مباشرة. فلا بد من ضبط هذه الأمور، ومن ضبط الطمع عند الدول.

وأيضًا من الأشياء التي تذكر بما أننا ذكرنا الفتوحات أن الغرض الأساسي من الفتوحات لم يكن الفائدة الاقتصادية الأموال والأراضي والسيطرة عليها وإنما كان الغرض الأساسي منها هو الدعوة، ولهذا كان يبقى أهل الأرض عليها يزرعون ويعيشون ويشربون، والمجاهدون يستمرون في الفتوحات.

فتصعيد القوة وزيادة المطامع يؤدي إلى تحالف الناس ضدك، فلو العالم رأى أن المسلمين كلما وصلوا أرض أخذوها واستبدوا بها بدون أهلها؛ هذا سيجعل بقية العالم كله يتحالف ويتعاضد ضد المسلمين، ويقولون هؤلاء جاءوا ليأخذوا ديننا ودنيانا.

ولكن عندما يرون نماذج لأراضي فُتحت، ويرون أن أهل الأرض منهم من أسلم؛ فله ما للمسلمين وعليه ما عليهم، ومنهم من بقي على دينه يدفع الجزية ويعيش في أرضه، فيسجدون أنها أحكامًا يقبلها الناس، فهذا أدى لنجاح الفتوحات، أما لو أنهم اتخذوا السياسة السابقة لكان تحالف الناس ضدهم واستمات الناس في الدفاع عن أراضيهم وأموالهم.

يقول: [فإذا أراد المنتصر أن يعيش متمتعًا بالسيادة دومًا وبالمكاسب فسيعيش وسط الأخطار، لأنه سيحتاج دومًا إلى انتصارات، وإلى انتصارات ظافرة، وهذا نادرًا ما يحدث].

يعني يمكن أن يحتفظ المنتصر بالسيادة ولكن عليه أن يتنازل عن المكاسب، مثلًا الآن الحوثيين إذا استمروا في قضية فرض الخمس على الناس فلن يصبر الناس عليهم. لأنهم يريدون سيادة ويريدون مكاسب فالخمس لن يقلبه منك أحد إلا واحد يعطيك إياه عن عقيدة؛ مثل بعض الشيعة في إيران فإنهم يدفعونه عن عقيدة وعن دين ويرون أنه قربة. ولكن الذي لا يقتنع به عن دين إذا أخذها منه بالقوة فلن يتم له الأمر، لأنه لا يجتمع الأمرين. ولن يتم له هذا الأمر إلا بانتصارات ظافرة نادرًا ما يحدث، والانتصارات لن تستمر معك إلى ما لا نهاية، ولكن أمّن الناس ودعهم يرون منك العدل.

مسألة القتل الاقتصادي:

الشيخ: هل هناك أي استفسار أو تعليق عن هذا الفصل الذي مر؟

التلميذ: يا شيخ مسألة القتل الاقتصادي لو توضحه لنا.

الشيخ: طبعًا القتل الاقتصادي يحتاج له موضوع مستقل، ولكنه ببساطة مثل ما ذكرنا أن أمريكا جعلت استعمارها لدول استعمار اقتصادي تحت مسمى الاستثمار، وتفعل هذا عن طريق أجهزة اقتصادية لها تدرس بها احتياجات الدول.

ونأخذ دولة إندونيسيا كمثال؛ إندونيسيا كدولة نامية مثلًا تحتاج إلى الكهرباء، وحتى تستطيع أن تولد الكهرباء في هذه البلد النامية فتحتاج إلى سدود أو محطات في البحر إلى أخره، فيقوم الأمريكان بحساب التكلفة والاستهلاك، ويقوموا بدراسة اقتصادية، ويقدموا دراسة جيدة ومفيدة للجميع نظريًا، ويقولون نحن كدولة عظمى سنأتي لدولة إندونيسيا وننشئ لها محطات كهرباء، ونبدأ نأخذ ونحاسب الشركات، وهذه طبعًا كلها ديون على إندونيسيا، وهي كدولة نامية ليس عندها القدرة على أنها تقوم بهذا المشروع، فيقوم الأمريكان بهذا المشروع ويعتبرون تكلفة هذا المشروع دين على الحكومة الإندونيسية، تقصده لنا أو تسدده لنا عبر السنين عبر نظام ربوي.

فما هو الغرض أصلاً من هذا المشروع؟

نحن نعرف مبدئيًا أنه يستحيل على إندونيسيا أن تقضي هذه الديون، ومع تراكم الربا أيضًا يستحيل ذلك بصورة أكبر. فالغرض من هذا الأمر أن يستطيع الأمريكان السيطرة على إندونيسيا، وكلما أرادوا شيء يقولوا لهم "اعملوا كذا أو سددوا ديننا"، فأصبح الاحتلال بالاقتصاد.

والسؤال كيف تقتنع الحكومة الإندونيسية بهذا المشروع وهو مشروع خطير بهذي الصورة؟

يتم هذا عن طريق بعض القتلة الاقتصاديين، هؤلاء القتلة الاقتصاديون خبراء في الاقتصاد، يجلسون مع الحكومة الإندونيسية ويقنعونهم بالجدوى الاقتصادية الهائلة والثمرة الهائلة لهذا المشروع، ويعملون لهم إحصائيات ودراسات، فيقولون لهم مثلًا: المحطات الكهربائية هذه ستدعم المصانع وستزيد إنتاجها بنسبة كذا، وكذلك الزراعة ستتطور، والتعليم سيتطور، وهذا كله يؤدي إلى ثورة اقتصادية وإلى ازدهار في العمران، فهذا المشروع سيعطيكم مليارات هائلة جدًا.

فترى إندونيسيا أنه في الحقيقة مشروع مثمر، وله مردود، ومردوده من قيمة الطاقة المفروض أنه سيغطي نفقات المشروع كاملًا، فتوافق الحكومة على هذا المشروع.

وفعلاً لو تم المشروع بهذه الصورة؛ فسيغطي المردود المالي من دخل محطات الكهرباء الذي يدفعه الناس عبر العدادات؛ فعلًا سيغطي التكاليف والديون، فالأمر طيب حتى الآن ولكن هم يقومون بأمر خبيث ليقوموا بالقتل الاقتصادي.

تقول هذه الشركات: "نحن لا نعرف الحكومة نحن نريد مثلًا شخصيات -يكونوا في الغالب من الحكومة كالرئيس أو أحد الوزراء- على أساس أنه يعتبر شريكنا أو الطرف الأخر الموقع على العقد، ثم يأخذون هذه الشخصية على انفراد ويقولون له: "كل الأرباح وحساب الكهرباء بيننا وبينك"، طبعًا هذا سيثريه ثراءً فاحشًا، فإذا كان رئيس من الرؤساء الأوفياء في هذا الزمن –ما شاء الله-!! فسيوافق مباشرة. ولهذا تأتيهم المليارات من هذه الصفقات.

الآن أنت لما تأتي وتنظر لدخل الدولة فستجد أن المشروع أدخل مليارات لاقتصاد الدولة، فتجد أن اقتصاد الدولة في الحسابات مرتفع جدًا عما كان عليه قبل سنة، مثلًا كان مليون دولار الآن أصبح 900 مليون، فهذه الزيادة الهائلة هي جيدة نظريًا لأنها زيادة في إنتاج البلد وفي

الدخل؛ ولكن لو تأتي وتنظر أين هذه الزيادة فستجد أنها في يد شخص أو مجموعة أشخاص، وبقية الشعب زاد الغلاء وزاد الجوع وزاد الفقر عليهم.

فعندما تنظر للأمر بشكل عام تجد أن الاقتصاد ارتفع والدخل زاد ولكنه لم يزد بالتساوي بين أفراد المجتمع بل زاد عند فئة معينة.

مثال بسيط: كان عندنا الريال السعودي بريالين يمني، فأول ما اكتشفوا النفط ارتفعت أسعار العملات الأجنبية؛ كان الدولار ب6ريال فارتفع إلى 16 ريال ثم 20 ثم 100 ثم 120 والآن تقريبًا 220 ريال.

فعندما اكتشفوا أن عندنا بترول أرتفع، ثم عندما اكتشفوا أن عندنا غاز ارتفع أكثر، ثم عندما قالوا أن عندنا يورانيوم وذهب ارتفع أكثر! فكلما اكتشفوا مشاريع وثروات زاد الغلاء؛ والسبب في هذا هو القتل الاقتصادي، تظن أنت أنه سيخدمك ولكن هو في الحقيقة يقتلك، وبهذه الطريقة استعمرونا، والآن نحن مديونون لأمريكا، فيقولون لنا اقضوا ديوننا أو افعلوا كذا، وكذلك هذه الديون تتراكم، فكلما جاء جيل كان مديون أكثر من الجيل الذي قبله لأنها ديون ربوية.

الآن ما تأخذه أمريكا أكثره ليس من الدين نفسه ولكنه من الأرباح التي المتراكمة، فهذا مثال واحد على طريقة من طرق القتل الاقتصادي، ونعطيكم مثالًا بسيطًا يمكن أن يوضح الصورة:

في صنعاء قرّر أمين العاصمة تجديد الأرصفة في العاصمة كاملًا؛ فكان الرصيف من قبل صغير الآن رفعوه، فعندما نزل هذا القرار فرح كل أصحاب مصانع البلوك والإسمنت لأنه ستكون هناك صفقات مع الدولة، وفعلًا تزفلتت كل الشوارع ومع هذا فقرت كل المصانع، لماذا؟

لأنه أمين العاصمة نفسه أنشأ مصنع للأرصفة ومنع كل التعاقدات إلا معه، فالذي استفاد من هذا الأمر كله هو نفسه صاحب القرار، فاستفاد وأثراه هذا الأمر ثراءً فاحش، فالناس تقول لأصحاب المصانع ما شاء الله ستأتيكم أرباح كبيرة، وهم في الحقيقة بالعكس عملهم توقف، لأنه بعد أن انتهى المشروع أصبح أمين العاصمة عنده مصانع فيها إسمنت وبلوك فألزم جميع شركات التي تتقاول مع المشاريع الحكومية بألا تشتري إلا من مصنعه.

فهذا مثال واضح أنك ترى نهضة وعمران وثروات وتجد أن قطاع الصناعة الإسمنتية أثري بكذا مليون زيادة عن السنة الماضية، ولكن في الحقيقة الأمر كله في بطن واحد أو اثنين.

فهذه هي وسائل القتل الاقتصادي.

الدرس الخامس

التقنية العسكرية بين حرب الأزرار والحرب التقليدية

الحمد لله رب العالمين، يقول: [في مجال الرياضيات تؤدي الحسابات التي تتم بنفس العناصر إلى النتيجة نفسها حتمًا، ولكن في الاستراتيجية، من النادر أن نحصل عند جمع اثنين إلى اثنين على الرقم أربعة. فالرغبة في رفع مستوى الجيوش إلى آخر مستوى وصلت إليه التقنية الحديثة يؤدي إلى صيغ ميكانيكية ميتة].

يعني في الرياضيات دائمًا 1+1=2 و2+2=4، أما في مجال الاستراتيجية فلا نجد الأمور بهذي البساطة أن 1+1=2 و2+2=4 دائمًا، بل هناك أمور كثيرة تؤثر، فلا تتم الأمور بهذه البساطة.

فلو كان عندك جيش وتريد أن ترفع من مستواه، فقمت بالحسابات على أساس 1+1=2، فتقول أولًا أحتاج عدد معين، والمجموعة يجب أن تكون 12 فرد، ويجب أن تأخذ دورة كذا وكذا، ثم تقول الآن عندي مجموعة قوات خاصة قادرة على العمل.

أو تقول: إذا وصلت لمستوى معين؛ عندي كذا بارجة وكذا طيارة وكذا دبابة وكذا عسكري وكذا تسليح، أستطيع الآن أن أقوم بالآتي.

فهذا الكلام نظريًا صحيح، ولكن على أرض الواقع ليست الأمور هكذا، فكما ذكرنا في الأمور العسكرية والاستراتيجية هناك عقائد، وهناك مبادئ، وهناك قضايا يقاتل من أجلها الجنود، وليست المسألة مسألة حسابات؛ فتقول عندي القوة الفلانية فالنتيجة كذا بل هناك عوامل كثيرة جدًا.

يقول: [يقول العقيد ميكشة: "يبدو أنهم لم يفهموا حتى الآن (هو يتكلم عن الغرب) أن التقنية ليست هدفًا في حد ذاتها، بل أنها وسيلة لتحقيق غرض من الأغراض. فهم يحاولون أن يردوا على القنابل ذات الطاقة التدميرية الكبيرة بقنابل أخرى أكثر طاقة منها، وعلى الطائرات السريعة بطائرات أسرع، وعلى الصواريخ الموجهة بأخرى قادرة على اعتراضها أو

سبقها بمئات الكيلومترات. وهم ينسون أن (الإنسان هو معيار كل شيء). وقد غاب عن أذهانهم أن معظم الحروب تنفجر مستقلة عن التقنية. وبالتالي فإنهم لا يستطيعون حل كل المعضلات بالوسائل التقنية الحديثة فقط"].

يقول إن التقنية والتكنولوجيا ليست غرضًا بحد ذاتها وإنما هي وسيلة لتحقيق غرض، لهذا تجد الآن كثير من الشعوب الغربية يسعون نحو التكنولوجيا بشكل خرافي وكأنها هي الغاية، فيجب أن تأخذ التكنولوجيا كوسيلة من الأسباب، كما تستخدم الكلاشنكوف وكما تستخدم المشهد وكما تستخدم العملية، وكذلك التقنية فهي وسيلة من الوسائل.

يقول وهم ينسون أن الإنسان هو معيار كل شيء، فلا يهتموا بالتربية الفردية وتربية الشخص والفرد من الناحية الإيمانية والناحية المعنوية، فالقضية ليس أننا نقاتل لأن عندنا تقنية بل نقاتل لأن عندنا قضية، هذه معظم الحروب.

يقول: [كما يؤكد أن الدفاع الغربي أضحى غير ذي جدوى من الناحية السياسية. ولا يحتفظ بأية قيمة رغم كل التحسينات التقنية التي طرأت عليه إلا في حالة واحدة عندما يهجم الشرق على الغرب بصورة مباشرة].

يعني إن الدفاعات الغربية كلها لن تكون فعالة إلا في حالة حصلت حرب بين الشرق والغرب؛ سواءً يقصد بالمعسكر الشرقي روسيا والصين أو يقصد بها المسلمون، فإذا حصلت هناك معركة وصدام تنفعهم هذه التقنية، ولكن الآن ماذا تنفع الأمريكان والأوروبيين تقنيتهم العسكرية في مواجهة الاستشهاديين؟

ليس لها أي قيمة، عندما اخترق أبطال 11 سبتمبر الذين دمروا الأبراج والبنتاجون في 11 سبتمبر كانت الترسانة الأمريكية في ذروة قوتها ولكنها لم تنفعهم بأي شيء، الحرب لم تعد بهذه الصورة، فالحرب لم تعد كم عندك دبابات وكم عندك بارجات وكم عندك طائرات، بل كم عندك أفراد عندهم عقيدة، وكم عندك أفراد عندهم منهج.

وهنا نقف وقفة مع بعض المسلمين وبعض الدعاة عندما يتكلمون عن مسألة القتال أو الجهاد في بعض المناطق ويقولون: "هو الآن فرض كفاية وليس فرض عين وهم ليسوا بحاجة إلى رجال هم فقط الآن بحاجة إلى مال".

هذا الكلام حقيقته كما قالوا: "من تكلم في غير فنه جاء بالعجائب"، ونقول لهؤلاء القتال والجهاد ليس فنكم ولا دخل لكم بهذه الأمور، فلا تجتهدوا وتورطوا الأمة في أمور بينما تظنون أنكم تنفعون الأمة.

لو كانت الأمة ليست بحاجة لرجال في سوريا مثلًا فلماذا لم تنقض الحرب إلى الآن؟ ولماذا لم يهزم بشار؟ ولو أن الأمة في قتال الحوثي ليست بحاجة إلى رجال فلماذا يتقدم الحوثي؟ لأن تفكيرك سقيم وتقديرك خاطئ.

الأصل في الكفاية أنه إذا قام به البعض وكفوا سقط عن الآخرين، وهؤلاء الآن لم يكفوا والدليل الأرض والميدان.

تقول: "في فلسطين ليسوا بحاجة إلى رجال"، هذا لأنك لا تفهم ولأنك جاهل في هذا الأمر، فليست كل الرجال هم مطلوبين الآن في القتال بل المطلوب أشخاص لهم مواصفات محددة، فإذا وُجد هؤلاء وكفوا سقط الفرض عن الباقين. وتعرف أنهم كفوا أم لم يكفوا بالنظر إلى أرض الواقع والميدان؛ هل تحررت فلسطين أو لم تتحرر؟ إذاً لم تتحرر فلم تتم الكفاية.

ولا تقل إنهم يحتاجون فقط مال ليشتروا به السلاح. هذا الفصل يبين لنا أن القضية ليست قضية سلاح ولا قضية مال ولا قضية تكنولوجيا بل القضية قضية أفراد لهم عقيدة ولهم منهج ولهم هدف.

الآن الغرب لو نلاحظ برغم التقنيات الحديثة والأعداد الهائلة من الجنود -مئات الآلاف والملايين-؛ مع ذلك لا يصمدون أمام فئة أو ثلة مؤمنة صادقة صابرة محتسبة، فالسر ليس في السلاح وليس في العدد وليس في العدة بل السر في المواصفات؛ مواصفات الجندي والفرد.

يقول: [فانتصار المادة على الفكر قد انحط بفن الحرب إلى المستوى "التقني" وهبط بالاستراتيجي إلى مستوى العادي، "فالروتين" التقني يحل الآن محل الذكاء الخلاق. ولم يعد الجنود مقاتلين ومحاربين؛ بل أنهم أصبحوا أخصائيين في استخدام بعض الآلات والأدوات].

وهنا نضع خط تحت قوله "فن الحرب"، وسيأتي معنا في الفصل القادم هل الحرب فن أم علم.

وفعلًا كما قال أصبح الآن الجندي أخصائيًا في استخدام بعض الآلات وليس مقاتلًا ولا محاربًا، فهذا متخصص في تشغيل دبابة، وهذا متخصص في مدفع كيف يرمي بالمدفع، هذا متخصص كيف يوجه الصواريخ الموجهة، يعني أصبح الجندي فني لجهاز معين.

يقول: [ويُصدق اليوم في هذه الإدارات وهيئات الأركان ما قاله المارشال البروسي مولتكه الذي قاد الجيش البروسي عام 1870م من أن هيئات الأركان الضخمة دليل أكيد على جيوش سيئة].

نتأمل ما معنى هيئة الأركان؟

الآن مثلًا عندك القائد الأعلى للقوات المسلحة في اليمن أو في أي دولة؛ عنده رئاسة هيئة الأركان، عنده هيئة أركان خاصة تسمى رئاسة هيئة الأركان المستوى الأول. وكذلك الدولة مقسمة إلى مناطق، كل منطقة فيها قيادة وكل قيادة فيها هيئة أركان، وهذه تسمى هيئة الأركان المستوى الثاني.

فتجد في هيئة الأركان مثلًا: ركن الإمداد والتموين، ركن الاستخبارات، ركن التدريب، ركن القوى البشرية. هي أركان كثيرو.

إذًا قلنا عندنا هيئة أركان على المستوى الأول على مستوى الدولة، ثم كل منطقة فيها هيئة أركان، وكذلك المنطقة فيها فرق وكل فرقة فيها هيئة أركان، والفرقة مكونة من عدة ألوية؛ وكل لواء فيه هيئة أركان، وكذلك الكتائب فيها هيئة أركان.

فهؤلاء الذين في هيئات الأركان كلهم ليسوا مقاتلين بل هم إداريون ودعم لوجستي وترتيب وتوثيق، لهذا يقول هذا الخبير العسكري: "كلما زادت هيئة الأركان ضخمة دل هذا على أن الجيش سيء ورديء وليس مقاتل".

النظام المستخدم في حرب العصابات والمستخدم عند المجاهدين هو هيئة أركان واحدة والبقية قادة ميدانيين وجنود ومقاتلين وانتهى الموضوع.

عندهم مساحة واسعة جدًا من المرونة، "دبّر نفسك" لوجستيًا من ناحية الدعم وعندك مساحة واسعة من التكتيكات، وتأخذ تمرينًا وتدريبًا كافيًا على مستوى عالي وتوكل على الله.

فالتخطيط العام والتكتيك العام وهذه الأمور كلها لها عندنا هيئة أركان واحدة ومستوى واحد، ومنفذين على وجه الأرض، عندك قادة ميدانيين ومنفذين، وبهذه الطريقة يصبح معظم أفرادك في الجيش مقاتلين وليسوا إداريين، وهذا هو الفرق بين الجيوش صاحبة هيئات الأركان الضخمة وبين حرب العصابات، ولهذا قال:

[وأكبر برهان على هذا الكلام أن هيئة أركان الجنرال إيزنهاور بلغ عددها في فرساي، أثناء الحرب العالمية الثانية 20,000 شخص].

فهؤلاء ال 20.000 هم فقط أعضاء هيئات الأركان؛ أركان على مستوى الدولة، أركان على مستوى المناطق، أركان على مستوى الفيالق، وأركان على مستوى الفرق، وأركان على مستوى الألوية. ومع هذا انهزم الجيش، فماذا يعمل لك 20 ألف هيئة أركان، فهم ليسوا مقاتلين.

يعني لا يهزم 12 ألف من قلة، فلو عندنا عشرين ألف نعمة كبيرة، ولو عملنا مثلهم هيئة أركان وكذا فسيضيع نصف العدد في دعم لوجستي وإمداد وتمويل.

يقول: [والقتال بالنسبة لهؤلاء الجنود عبارة عن مراقبة مصابيح متعددة الألوان وإدارة الأزرار أو الضغط عليها ...الخ].

يتكلم عن هذا الجيش الذي أصبح كله عبارة عن تكنولوجيا، كأنه يلعب لعبة (أتاري)، حتى أن بعض الجنود الأمريكان رفعوا قضايا على الجيش الأمريكي، قالوا كنا نضرب بالطيران الأمريكي ونقتل أناسًا وهم يقولون إن هذا تدريب!

يعني كانوا في فترة تدريب لقيادة الطائرات بدون طيران ببرنامج محاكاة، فيقودوا والشاشة أمامه والهدف أمامه، فيتدرب كيف يطلع وكيف ينزل وكيف يضرب الصاروخ على وسط الهدف كأنه في لعبة (الأتاري)، ثم انتقلوا بهم إلى تطبيقات حية وهم يظنون أنهم يتدربون، فيما بعد عرفوا أنهم كانوا يقصفوا في الواقع، عندما تابعوا الأخبار فرأوا أنه في اليوم الفلاني وفي الساعة الفلانية قتل كذا من المدنيين والأطفال؛ فرفعوا قضايا على الجيش الأمريكي يقولوا نحن كنا نظن أنه تدريب.

إلى هذه الدرجة أصبح الجندي لا يعرف هل هو يلعب أو هو يقاتل! فأين مواصفات الفارس؟ أين نبل الفارس؟ أين الشجاعة أين الكرم أين

النخوة؟ أين الحمية؟ وأين العفو عند المقدرة؟ لم تعد هذه المعاني موجودة، كلها راحت، ولم يصبح هناك فرسان، الآن كلهم أصبحوا يلعبون بـــ(الأتاري) ولم يصبح هناك جنود حقيقيين.

يكمل فيقول: [ولكن ماذا يحدث لهؤلاء المقاتلين لو أن بعض الجنود المعادين المسلحين بسكاكين تسللوا إلى مراكزهم؟ ماذا تفيدهم عندئذ كل هذه التقنية؟].

الآن لنفترض أن بعض الإخوة الانغماسيين عرفوا أين مقرات هؤلاء التي يلعبوا (أتاري) وطائرات بدون طيار ودخلوا عليهم فقط بسكاكين، -ونسأل الله أن يكون قريب-، مثل ما حصل في المنطقة الثانية، فدخلوا وذبحوهم، فماذا سيفعل هذا الذي جالس يلعب أتاري؟ أين اللياقة؟ أين الهمة؟ وأين الخشونة؟

لو نلاحظ وصايا المسلمين: عمر بن الخطاب -رضي الله عنه- عندما أوصى الجيش قال: (اخشوشنوا وتمعددوا وانتعلوا وامشوا حفاة)، اخشوشنوا يعني خلوكم أجلاف وعيشوا حياة الجلف. وتمعددوا يعني كونوا مثل بني معد بن عدنان ففيهم الشدة والشغف في العيش. وانتعلوا وامشوا حفاة يعني تعودوا أن تسيروا حفاة ومنتعلين، وكان يقول لهم الشمس حمام العرب، أي تعرضوا للشمس فالشمس حمام العرب.

فلا بد أن يكون عندك خشونة، بل إن بعضهم يرفع هذا إلى النبي -صلى الله عليه وسلم-. وفي سنده مقال ولكنه ثابت عن عمر -رضي الله عنه-، فهكذا كانت تربية الجيوش الإسلامية، كان عمر بن الخطاب –رضي الله عنه- يقول: "علموا أبنائكم السباحة والرماية وركوب الخيل"، وكان -صلى الله عليه وسلم- يقول: (ألا إن القوة الرمي). يعني هذه الأمور هي التي تصنع الفارس والجندي والمقاتل الحقيقي.

كما سيأتي معنا؛ لو أن عندك مجموعة من الجنود والمشاة المتعودين على المسير مسافات طويلة وساعات طويلة وأيام؛ فليس هناك مشكلة إذا احتجت أن تنقلهم على آليات أو شاحنات، ولكن العكس مشكل؛ فلو عندك أفراد متعودين أنهم لا ينتقلوا إلا على آليات وعلى شاحنات واضطررت أن تمشيهم مسافات طويلة؛ فستجد أن هذا مستحيل.

ولهذا الأصل في الجندي ليست التقنية وإنما الأصل في الجندي العقيدة والبناء الجسدي والهمة العالية، فهذا بإذن الله لا يقف أمامه أي جيش، أما التقنيات والأزرار و(الأتاري) فهذا لا تنفع.

يعني مثل ما ذكرنا في العمليات البطولية للأخوة أو استشهادية أو جهاد فردية أو انغماس في داخل عقر العدو؛ فلن تنفعهم كل هذه الصناعات والتكنولوجيا والتقنية.

يقول: [فالمعنويات الحقيقية لا تشترى بميزات العتاد والتحسينات الطارئة عليه. وكما أشار إلى ذلك المارشال سوفاروف: " ***إن الرفاه يقلل الشجاعة***"].

هنا يشير إلى أن الأصل في القوة هي المعنويات، يقول "إن الرفاه يقلل الشجاعة"، وهذه قاعدة عسكرية، ولهذا كان النبي -صلى الله عليه وسلم- حريص على هذه المسألة وكذلك الصحابة من بعده على أن يكون الجيش فيه خشونة.

وكان الشيخ أسامة عنده عقدة من الرفاهية ومن الترف بشكل عجيب، حتى أنه كان يكره شيء اسمه مكيف، وكان يمنع المكيفات في السيارات وفي الموكب الذي يمشي معه، وكان يقول: "افتح الشباك وتعود على الجو الخارجي".

يعني الآن لو نلاحظ أبناء الخليج العربي منطقة صحراوية تصل الحرارة إلى 40 أو 45 درجة متعودين على المكيفات، لو حصلت حرب في الشوارع فمن يستطيع أن ينزل ويقاتل في درجة حرارة هذه؟! ومن يستطيع أن يذهب للصحراء ويتخندق ؟! هذا صعب عليهم جدًا إذا كانوا يعيشون على هذا المستوى من الرفاهية.

فلا بد أنك تتأقلم مع البيئة التي تعيش فيها، لا بد أنك تتعود على حرها وبردها.

بل لو نلاحظ أن التاريخ كله دائمًا أن الغجر والبدوا وأصحاب شغف العيش هم الذين يقتحمون على الدول العظمى ويحكمونها؛ مثل ما حصل مع التتار عندما حكموا إمبراطورية الصين وكذلك عندما توسعوا في العالم الإسلامي في ذروة تقدم المسلمين وترفهم.

يقول: [فنادرًا ما يكون الجنود الذين يتقاضون رواتب عالية مقاتلين أشداء].

لأنه كلما زاد الراتب زاد الترف، الآن الجندي الأمريكي ينتظر (البيرقر) وينتظر العصير البارد حتى يصمد في الموقع. تكلفة على الجندي

الأمريكي في السنة حوالي مليون دولار فيما أذكر أو ما شابه، فهي تكاليف غير عادية.

يقول: [فجنود المشاة الذين يتحولون إلى ركاب في سيارات جيب يصبحون كسالى. فمن السهل جدًا نقل مشاة مدربين على المسير على مسافات طويلة على أقدامهم في آليات طالما كان ذلك ضروريا، إلا أن العكس صعب جدًا].

فمن الصعب جدًا أن تأتي إلى جنود متعودين على السيارات والشاحنات تريدهم أن يمشوا مسافات طويلة.

يقول: [ويدعوا ميكشه أخيرًا إلى المحافظة على التوازن بين المطالب التقنية للجيوش، وبين ضرورة بقاء الجيوش جيوش محاربين ومقاتلين، فرغم كل التقدم التقني يبقى المقاتلون الأشداء نوعًا بشريًا خاصًا، وتبقى الحاجة ماسة إلى المقاتل الحقيقي].

الآن الجبهات لا تحتاج عدد ولا عدة بل تحتاج مواصفات ونوع بشري خاص كما سماه، مثلًا بورما كم عدد المسلمين؟ في الهند وهم أقلية عددهم 100 مليون أو 150 مليون مسلم، مع هذا هم مضطهدون وتحدث فيمه المجازر.

في بنغلاديش الشعب كله مسلم لكن الحكومة تابعة لـلكفار، كما سمعتم الكلمة الأخيرة للشيخ أيمن الظواهري -حفظه الله- عندما تكلم على بنغلادش أنها جرح نازف يعني لا أحد ملتفت إليه، الآن الحكومة البنغالية تبعًا لأوامر الهند تشن حملة قوية على المسلمين، وحرب إبادة على العلماء والدعاة بشكل غير عادي، وإذلال وقتل، هذا داخل بنغلادش نفسها التي يعتبر الشعب فيهما مسلم وهي دولة إسلامية.

فليست القضية قضية عدد بل القضية هل هناك فعلًا النوعية البشرية المطلوبة، وهل هناك مقاتل صاحب عقيدة وصاحب مبدأ، وليس قضية تقنية، فيمكن أن يبدأ بسكين ويبدأ بكلاشن، فالقضية ليست قضية التقنية، ثم يفتح الله عليه، وليست القضية قضية عدد، بل قضية هل هناك ناس تدربوا وناس فاهمين كيف تُدار الحروب.

كما سأل هذا في المقابلة قال له أنا أسألك سؤال واحد؛ كم نفذ الجيش الحر من عملية استشهادية؟ وفي المقابل كم العمليات التي نفذها

المجاهدون من جبهة النصرة والدولة الإسلامية في العراق والشام؟، فما استطاع أن يرد عليه.

فليست القضية قضية عدد، رغم أن عددهم أضعاف أضعاف جبهة النصرة وأضعاف أضعاف دولة العراق والشام، وعندهم التسليح وعندهم الدعم الدولي والعالمي، ولكن القضية ليست قضية عتاد وعده بل القضية قضية نوع بشري خاص وناس عندهم مبادئ وعندهم عقيدة يستطيعون أن يضحوا من أجلها، هذا الذي ينتصر في الأخير.

نسأل الله -سبحانه وتعالى- أن ينفعنا بما سمعنا، ويعلمنا ما ينفعنا، وصلى الله وسلم على سيدنا محمد.

التلميذ: هل هناك جيوش فيها هيئات أركان صغيرة الحجم؟

الشيخ: لا؛ في النظام الحالي لا بد فيه من هذا الشكل، وأن يكون بهذه الصورة، لكن يحاولون أن يستعيضوا عن هذا بالقوات الخاصة، الآن عندهم آخر ما توصلوا إليه في مكافحة حرب العصابات من الناحية العسكرية؛ أنهم يشكلون قوات خاصة يدربونهم نفس تدريب المجاهدين بالضبط، أنا حصلت على بعض الملازم التي تدرسها القوات الخاصة في اليمن، فوجدت منهجهم وكأنه منسوخ من معسكر الفاروق، ويربيه نفس التربية، ولكن هو في النهاية عسكري فلا يستطيع أن يعلمه العقيدة.

فيجعله يستطيع يتعايش ويتدرب على جميع الأسلحة الخفيفة، وهذا طبعًا ليس موجودًا في الجيوش النظامية، وإنما موجود في القوات الخاصة، فيأخذون جولة في الأسلحة الخفيفة؛ من مسدس و (أر بي جي) وكلاشن وبيكا، ثم ينتقل إلى المتفجرات والعبوات والألغام والطبوغرافيا، ويدرس نفس ملزماتنا وكأنها منسوخة نسخ.

وأيضًا يتدرب على المهارات بحيث يصبح يستطيع أن يستخدم جميع أنواع الأسلحة، ثم ينزلونهم ليقاتلون العصابات مع دعمهم بطيران قريب هيلوكوبتر، فالفرق أن عندهم تغطية جوية.

والأصل في هذه الطريقة أن ينزلوا للعصابات ناس بنفس المواصفات حتى يتعايشون ويلبسون نفس اللبس، فإذا جاء وقت الانصطدام يبدؤوا الاشتباك بحسب ما تعلموه وتدربوا، ويتصلوا بالطيران ليغطي عليهم فتصبح هذه ميزة زيادة لهم، لكن حتى طيرانهم ما يغطي النقص الموجود في العقيدة والتضحية والفداء.

فالجيوش تحاول أن تغطي هذا الإشكال بهذه الطريقة، ولكن كل الجيوش قائمة على هذه النظرية، بل إن الجيوش العربية كلها في النهاية أصبحت عبارة عن جيوش خاملة لا تقاتل، وأقصى شيء يعملوه مناورات وعروض عسكرية، ولكن من النادر أن تخوض الحروب.

التلميذ: الاستراتيجية تعريفاتها تختلف عن تقسيم الاستراتيجية مباشرة وغير مباشرة؟

الشيخ: نعم، تعريف الاستراتيجية يختلف تقسيم الاستراتيجية، الاستراتيجية تدخل في كل شيء، ومعناها الرؤية العامة والنظرة المستقبلية البعيدة، وتكون في كل شيء، مثلًا عندنا استراتيجية في الدعوة، وعندنا استراتيجية في الإعلام، وعندنا استراتيجية في العمل العسكري، وعندنا استراتيجية في الاقتصاد، هذه كلها استراتيجيات.

ولكن نحن نتكلم الآن عن الاستراتيجية العسكرية وقلنا إنها منقسمة إلى قسمين؛ استراتيجية مباشرة التي هي حرب صدام؛ جيش مقابل جيش، والاستراتيجية غير المباشرة ويدخل فيها الحرب النفسية والحرب عبر العصابات وهذا هو المقصود.

فالنوع الأول هو حرب مباشرة وهي أخذ الثور من قرنه والهجوم على الثور مباشرة، وفي النوع الثانية (الاستراتيجية غير المباشرة) تكون بالمراوغة والإرهاق والإنهاك؛ حرب الألف جرح، حرب البرغوث والكلب، هذه تسمى حرب العصابات.

التلميذ: الأخ خلط بين الأيدلوجية والاستراتيجية.

الشيخ: الأيدلوجية هي العقائد والأهداف، يعني مثلًا يقول لك: "أيدولوجيتنا إسلامية" يعني أن عقيدته إسلامية وأهدافه إسلاميه، فالأيدلوجية تختلف عن الاستراتيجية ولكنها ركيزة من ركائزها.

الدرس السادس

المناورة ومبادئ الحرب

بسم الله الرحمن الرحيم، الحمد لله رب العالمين والصلاة والسلام على نبينا محمد وعلى آله وصحبه أجمعين، سنأخذ اليوم بإذن الله الباب السادس (المناورة ومبادئ الحرب).

يقول: [إن فهم نظرية المناورة يلقي أضواء ساطعة على المبادئ التي تطبق لا شعوريًا، كما يسَهل تجربة المستقبل. والغرض من هذا البحث هو فهم بعض تعاريف المناورة، وتحديد هدفها، وتحديد النقاط التالية ضمن إطار المناورة التعبوية (التكتيكية) ذاتها:

- ما هي الأسس العامة والخاصة التي تستند إليها المناورة مع أجراء التمييز بين **القواعد والمبادئ) الجزء** شبه الثابت (، **وأساليب المناورة (**الجزء المتطور)**.**
- عمليات التعاون المختلفة التي تتيحها عند التطبيق.
- شروط التنفيذ].

إذًا نخلص من هذا الباب معرفة الفرق بين المبادئ والأساليب، المبادئ هي أشياء وأسس ثابتة أو شبه ثابتة، أما الأساليب تتطور وتتغير بحسب الزمان والمكان والأسلحة والوسائط الموجودة.

أيضًا نأخذ عملية التعاون المختلفة التي تتيحها عند التطبيق، ما هي العمليات والتنسيقات المطلوب إجرائها قبل إجراء المناورة، ونأخذ شروط التنفيذ.

يقول: [يقول النظام الذي **يدرس** في معظم الكليات العسكرية ومدارس الأركان ومدرسة الحرب العليا: "إن المناورة ضرورة مطلقة على كل المستويات"].

ولكن ما هي المناورة؟

- [بالنسبة للجنرال مود هيو تعتبر المناورة " **فن استخدام وسائل معينة للحصول على هدف مرسوم"]**

- [المناورة الاستراتيجية: " هي ترتيب القوات وتحريكها بشكل تجابه العدو فيه بمعركة ظافرة "].

إذًا المناورة باختصار هي كيف ترتب وتحرّك قواتك، فإذا أتقنت ترتيب قواتك وتنسيقها وعرفت كيف تحركها فهذه هي المناورة، سواء كانت دفاعية أو هجومية أو صدامية، فأي نوع من أنواع المعارك والمواجهة كلها تعتمد على المناورة، وسواء عندك مجموعة صغيرة أو عندك عدة فيالق وألوية أيضًا وفرق نفس الكلام.

سمات المناورة:

1- السمة الأولى: الإبداع:

السمة الأولى الإبداع، الإبداع من أهم صفات المناورة والعمل العسكري، فيجب أن يكون عندك إبداع، ويجب أن يكون عندك تطور، يعني لا تستمر دائمًا على نفس النسق ونفس الأسلوب؛ وإلّا حفظ العدو أسلوبك.

وكذلك الإبداع فيما هو متاح؛ قد يكون عندك فرص صغيرة ومساحة ضيقة لكن بإبداعك تستطيع أن تستغلها وتربك العدو بصورة كبيرة جدًا.

يقول: [السمة الأولى الإبداع فكلمة مناورة تتضمن مفهوم الإبداع الشخصي، فالمناورة هي عمل القائد الذي يقود كل صنوف الأسلحة في مستوى محدّد وعبر عن ذلك الجنرال (دولا شابيل) مدير كلية الأركان ومدرسة الحرب العليا في فرنسا سابقا عن هذا العمل بما يلي: "يمكن أن ينجح القائد في المناورة إذا تمكن من الإبداع، والتجديد، والخلق ... فقط ... **وقد كان كل القادة المنتصرين خلاقين ومبدعين** لعمل موحد، وأنجزوا عملًا محسوبًا بدقة"].

كل المعارك التي حصلت في التاريخ لو ندرسها ونتأمل فيها نجد أنها كانت عبارة عن أعمال عسكرية محسوبة بدقة، وكان فيها من الإبداع الشيء الكثير. وهذا هو عمل القائد؛ عمل القائد الإبداع والذكاء، هذا أهم أعمال القائد.

2- السمة الثانية: التفاعل:

هذه السمة مهمة جدًا، أنت عندما تناور وعندما تقاتل فأنت لا تقاتل وحدك بل تقاتل عدوًا؛ عنده أفكار وعنده خطط وعنده مبادئ وعنده

أهداف؛ فمن سمات المناورة أن تكون تفاعلية؛ فتفهم عدوك وتفهم أسلوب تفكيره وتفهم مبادئه وتفهم أسلوب تفكيره وتفهم ما هي أولياته وتفهم عقيدته. ومن خلال ذلك تستطيع أن تستغل هذه المعلومات في مناورتك لأنها تفاعلية.

يقول: [أننا لا نناور لوحدنا فحسب، بل نناور استنادًا إلى عدو وينبغي أن نحدث فيه أثرًا معينًا، بقصد تحقيق هدف محدد. فقد قال المارشال فوش ما يلي: " لكل عملية من العمليات مبرر وجودها، أي أن لها هدف. وبعد تحديد الهدف، نثبت قيمة الوسائل الواجب استخدامها وطبيعتها، واستخدام القوات بصورة عامة "].

يعني عندما تحدد ما المبرر وما الهدف لهذه العملية وكيف أصل إليه؛ تستطيع من خلال هذا أن تتفاعل مع عدوك بصورة صحيحة، ولذلك عندما ذكرنا عن قضية المؤامرة، أنت تُدخل عدوك في مؤامرة وتعرف أن هناك أمور لن يتخلى عنها، وهذه تعتبر عنده نقطة ضعف، عنده أمور أو مناطق أو مبادئ لا يستطيع أن يتخلى عنها، تستطيع أن تستخدمها كنقطة ضعف في مرة من المرات.
وكذلك أنت بالنسبة لك هناك أمور العدو يستطيع أن يدخلك فيها، فلا بد أن تتفاعل مع العدو وتحاول أن تكسب بأكبر قدر، وتحاول أن تتجنب الخاسر عندك بأكبر قدر.

إذًا قلنا من سمات المناورة الإبداع، والتفاعل.

3- **السمة الثالثة: الواقعية:**

يقول: [**السمة الأخيرة: الواقعية:** فنحن لا نناور على الورق نظريًا، بل أننا نناور على أرض منتقاة حتى نحول الأثر المطلوب ضد خصمنا إلى أثر فعال إلى أقصى حد ممكن].

صحيح أنك تخطط وتعلم وتدرب؛ لكن على أرض الواقع لا بد من اختيار موقع مناسب لقواتك ولإمكانيتك وفي أثر على العدو، ثم تبدأ تتعامل مع هذا الواقع، فيكون عندك هدف وهذا الهدف يحتاج إلى قوات كثير وهي ليست عندك، فيجب أن تكون واقعي فتغير الهدف أو تغير الخطة أو تغير العملية، فلا بد أن تكون واقعيًا في تفكيرك كما سيأتي معنا -إن شاء الله-.

القواعد والمبادئ (الجزء شبه الثابت):

تمهيد:

الآن بدأ في شرح القواعد والمبادئ فيقول: [لا بد لنا من توضيح الطبيعة الفكرية لإدارة الحرب. **هل الحرب فن أم علم؟**

هذه المناقشة قديمة وذات معين لا ينضب. **والحقيقة أن الحرب فن وعلم**. وبعبارة أخرى، **الحرب فن يعتمد على علم**].

يعني يقول قبل أن نفهم الجزء الثابت والجزء المتغير لا بد أن نفهم أولًا ما هي نظرية الحرب، وهل الحرب فن أو عليم. فيقول الحرب فن يعتمد على علم، إذًا الفن هو المتغير والعلم هو الثابت؛ فإذا اجتمعا عند القائد فكان عنده العلم العسكري وكان عنده الإبداع والفن في إدارة الحروب؛ يكون قائد ناجح.

يقول: [ولذلك فإنها تدار بقوانين ومبادئ **فقوانين الحرب تدير الحرب ذاتها**، **والمبادئ تقول لنا كيف نقاتل**، أما القوانين فأنها تقودنا إلى تحديد الهدف بصورة فعلية، وإلى القدرة على القتال.

وبعبارة أخرى أكثر وضوحا فإن **القوانين تحدد شروط وجود كل عمل حربي**، في حين تنطبق **المبادئ على كيفية خوض الحرب بصورة جيدة**، وتنفيذ مناورة ناجحة. ولهذا تتسم المبادئ والقوانين **بالخلود** أو بنوع معين من الثبات، خلافاً " لأساليب المناورة " التي تتسم **بالتطور**].

مبادئ الحرب: -

يقول: [من الممكن تلخيص مبادئ الحرب في ثلاثة مبادئ:

1. تحديد الهدف (الإرادة).
2. القدرة على تحقيق الهدف (القدرة).
3. الإدارة (التدبير)].

أولًا تحديد الهدف (الإرادة):

يقول: [ينبغي أن نحدد ماذا نريد أن نفعل، وأن نتمسك بهذا الهدف، وأن نفرض أرادتنا على العدو باستخدام كل قواتنا].

فينبغي أن تحقق ما تريده أنت لا ما يريده العدو، فإذا عرفت هدفك وحددته وسعيت لإنجازه فحتى لو حاول العدو أن يشغلك ويدخلك في حلقات مفرغة ويدخل في أمور جانبية؛ لا يصبح عملك عبارة عن ردود أفعال، بل يصبح لعملك هدف واضح المعالم تسير إليه.

فقد يحاول العدو أن يشغلك؛ مثلًا يحرض عليك بعض القبائل من هنا أو هنا، أو بعض السفهاء، فأنت تتحول من الهدف الرئيسي وتذهب لتقاتل القبائل، والحقيقة هذه هو ما بالضبط ما يريده العدو فيكون شغلك، فيجب أن تعرف هدفك وتتمسك به وتعرف ماذا تريد؛ حتى لا تقع في حبائل العدو ومكائده، أو في الأمور الجانبية التي يريدك أن تقع فيها.

الشرط الأول (ضرورة وجود هدف محدد): -

يقول: [وهذا يتطلب تحقيق الشروط التالية: **الشرط الأول:** ضرورة وجود هدف محدد. فبدون هدف محدد لن يكون هناك عمل، بل هناك رد فعل على كل استفزازات العدو].

فينبغي ألا يصبح عملنا عبارة عن ردود أفعال، فإذا حددنا الهدف وبدأنا ننطلق إليه فإذن الله يصبح عملنا مرتب ومنظم.

يقول: [ذلك لأن من الواجب ألا نخلط بين الإرادة والرغبة. فقد نرغب بتحقيق عدة أهداف في حين لا نستطيع أن نحدد إلا شيئًا واحدًا (في كل مرة) حتى لا نكون كالقائد الذي ينحرف أثناء التنفيذ عن الهدف الذي رسمه بصورة أولية ليتابع هدفًا آخر].

أقول هناك إرادة وهنا رغبة وهناك عناد، الإرادة تعني أن تكون واقيًا في اختيار الهدف وعندك عزيمة على إنجاز هذا الهدف.

أما الرغبة تعني أنك تريد أن تحقق كل شيء؛ يعني تريد أن تضرب هنا وتهزم العدو وتعمل عمل داخلي وعمل خارجي، فهذه الأمور إذا لم تكن واقعية فهي رغبات، أما إذا كانت واقعية وتستطيع أن تخطط لها خطوة

خطوة وتصل إليها فهي إرادة، أما أن تعلم أنك عاجز ولكن تستمر تستنزف قواتك فهذا يسمى عناد.

إذًا هناك فرق بين الرغبة والإرادة والعناد، وهذه في الأمور الميدانية مهمة جدًا، كثير من المواقف نجد أنها تتحول إلى عناد أو نجد أنها مجرد رغبات ليس لها وجود على أرض الواقع، والعمل الناجح هو ما كان مبنيًا على إرادة.

لأنك إذا حدّدت فعلًا هدفك وكان إرادة حقيقة وليس مبني على رغبات فبإذن الله تكون في الطريق الصحيح.

يقول: [لكن الإرادة في تحديد الهدف لا تعني العناد. فمن الواجب أن نختار هدفًا من الممكن تحقيقه. ومن واجب الذكاء أن يحدد الإمكانات وفرص النجاح].

وهذا مفهوم آخر وهو العناد؛ وهذا من أكثر الأشياء التي يقع فيها القادة الميدانيين؛ أن يتحول إلى مرحلة العناد فلا يريد أن ينسحب ولا يريد يُغيّر ولا يريد أن يناور، خاصّة في حرب العصابات فأنت قوتك صغيرة وتعتمد على الجروح الكثيرة في جسم العدو الكبير، فإذا دخلت أنت في حالة عناد تستنزف أفرادك وقوتك وأسلحتك بصورة لا داعي لها.

ما هي الخصائص المميزة التي ينبغي أن تنسجم مع الهدف؟[2]

يقول:

1-[أن يكون ضمن مناورة أعلى. فلا يمكن فهم أي هدف إلا بوضعه ضمن إطار مناورة مستوى القيادة العليا].
يعني أن يكون مع استراتيجيتك العامة وأن يكون متسق مع هدفك العام، فلا بد أن يكون جزء من منظومة متكاملة فلا يكون ضدها أو منفرد عنها، يعني الناس ماضين في عمل وأنت تغرد في وادي ثاني،

---

[2] تحليل الهدف، والذي لا بد أن ينسجم مع:
1- الحكم الشرعي (الفتوى أو أجهوا)
2- القدرة العسكرية (الإمكانية) مستوى الصعوبة تأمين الإفراد توفر الإمكانات.
ج-السياسة الشرعية (الفائدة أو الثمرة، من الناحية التعبدية، أو الشعبوية "خاطبوا الناس بما يعقلون") تأثيره على العدو إعلامياً ونفسياً تأثيره على اجهماعة، سلبا أو ايجابا رد الفعل على مستوى الشعوب والعلماء القبول المطلوب والوعي هل هو موجود؟ العمل على إيجاده
[من هامش ملزمة الشيخ الآنسي المعنونة (الإستراتيجة العسكرية)].

فلا بد أن يكون هدفك ضمن المناورة العليا أي ضمن المنظومة العامة والاستراتيجية العامة. وأن يكون هذا الهدف متسق مع فكر التنظيم أو فكر القوة التي يعمل معها.

2-[النتيجة: فيعرف هذا الهدف بالنتيجة التي نريد تحقيقها ضد العدو وبرغم إرادته. لأن الخصم هو الهدف الذي ينبغي قهره].

3-الثمرة (السياسة الشرعية):

وهنا أمر مهم جدًا، نحن عندنا في منظورنا كمسلمين؛ الخصائص التي لا بد وجودها في الهدف ثلاثة بينما هم عندهم اثنين فقط؛ أن يكون ضمن المناورة العليا وأن تعرف النتيجة، ونحن نقول عندنا ثلاثة خصائص لتحديد الهدف؛ أولًا الفتوى التي هي الحكم الشرعي، يعني هل هذا العمل جائز شرعًا أم لا.

فإذا وجدنا أن هذا العمل جائز شرعًا ننتقل إلى المرحلة الثانية، وهي القدرة؛ هل عندنا القدرة فعلًا على تحقيق هذا الهدف، فإذا كان عندنا القدرة انتقلنا إلى الخطوة الثانية وإذا لم يكن عندنا القدرة ألغينا الفكرة نهائيًا أو أجلناها حتى تتحقق لنا القدرة.

ثالث شيء الثمرة التي سمّاها هنا النتيجة؛ الثمرة العسكرية والثمرة الإعلامية والثمرة الدعوية، وهذا أمر مهم فقد يكون العمل جائز وعندنا قدرة عليه ولكن ثمرته سلبية، مثلًا لعدم وعي الناس، ونحن مطالبون بأن نخاطب الناس بما يعقلون، فالهدف قد يكون شرعيًا ولكن الناس لا يظهر لهم شرعيّة هذا الهدف.

فالثمرة مهمة جدًا وتعتبر من السياسة الشرعية، المصلحة والمفسدة، هل له أثر إيجابي وهل له أثر سلبي.

فإذا توفرت الشروط الثلاث نتوكل على الله؛ أن يكون العملي شرعي، الفتوى فيه واضحة ليس عليها غبار، وعندنا قدرة عسكرية على التنفيذ، وأن يكون للعمل ثمرة إما دعوية تسمى (شعبويّة) أو مادية تسمى (تعبوية تكتيكية).

فإذا توفرت هذه الشروط الثلاث في تحديد الهدف نتوكل على الله تعالى، أما إذا لم توجد واحدة من هذه الشروط الثلاث يلغى العمل.

سؤال من أحد الإخوة: أنت قلت يا شيخ أن من شروط الهدف الثمرة، سواء كانت إعلامية أو كانت من السياسية الشرعية، والسياسة الشرعية يا شيخ تدخل في الفتوى؟

جواب الشيخ: نقصد بالفتوى هل هذا العلم جائز أو لا، يعني لو أردنا مثلًا أن نغتال شخصًا معينًا فهل هذا الشخص يستحق القتل أو لا، فتخرج فيه فتوى. مثلًا لو هجمنا على مكان وغنمنا ما فيه فهل هذا جائز.

الأخ: هل تدخل في السياسة الشرعية أو لا؟

الشيخ: الفتوى أن يقول لك هذا العمل جائز أو لا، ونحن نذكر هذا بالتفصيل لأن كثير من الإخوة يظن أنه إذا كان العمل جائز فيجب أن يفعله بغض النظر عن هناك ثمرة أو لا؟

أو قد يغامر ويدخل في عمل ليس عندنا عليه قدرة عسكرية بحجة أنه جائز، فيكتفي بنقطة واحدة، فليس كل ما جاز عمله اقتحمناه وعملناه، لا بد أن ندرس قدرتنا وندرس ثمرة هذا العمل.

مثلًا على سبيل المثال في سوريا قتال الجيش التركي جائز أم غير جائز؟ طبعًا جائر، لكن هل من العقل أن أفتح لي جبهة جديدة وأقاتل الجيش التركي، هذا الكلام غير معقول، فهذا أمر جائز ولكنه أمر غير واقعي ليس عندي عليه قدرة، أو حتى إذا كان عندي عليه قدرة فأنا ليس مصلحتي أن أدخل فيه، فليس كل ما كان جائز أقتحمه وأدخل فيه، فلا بد من دراسة وتحليل الهدف.

فننظر أولًا الفتوى وهل هو جائز، فإن كان جائز ننظر للقدرة، فإن توفرت القدرة ننظر للثمرة، فتركيا الآن وإن كانت دولة علمانية محاربة للدين ولكنها تعتبر متنفس للشعب السوري وللمجاهدين الداخلين والخارجين، فمن العقل والمنطق والسياسة الشرعية أن أؤجل فتح جبهة مع تركيا، حتى لا تغلق الحدود وتتخذ مواقف ضد الشعب التركي.

مثل ما كان الوضع مع باكستان ومع الحكومة اليمنيّة أيام كانت تعتبر ممر ومنفذ ومعبر ومدد للمجاهدين في كل أنحاء العالم، فكان أغلب

المجاهدين يأتي من كل أنحاء العالم لليمن ثم ينطلق منها إلى ساحات الجهاد، إلى الشيشان أو غيرها.

فلم يكن من المنطقي أو من المعقول أن نفتح جبهة مع الحكومة اليمنية، وليس هذا من مصلحة الأمة بشكل عام، وهذا لا يعني أن الحكومة كانت إسلامية تحكم بشرع الله بل كانت حكومة عميلة طاغوتية، فهذا لا يندرج تحت الفتوى، فالفتوى موجودة بالجواز، وهذا كان محل خلاف بالساحة، فكان كثير من الناس ينتقدون على الشيخ أسامة ويقولون لماذا لا تفتح جبهة في اليمن؟ وهو كان ينظر إليها من منظور آخر، فالعمل جائز بل قد يكون واجبًا، ولكن الواجبات تتزاحم فتقدم ما هو أوجبها.

ولهذا قلنا لا بد أولًا من الفتوى ثم القدرة العسكرية ثم السياسة الشرعية، فنرجع في النهاية إلى الثمرة والمصلحة والمفسدة.

تجسيد الهدف: -

تجسيد الهدف يكون بدراسة الزمان والمكان، فبدراسة الزمان والمكان يكون عندنا الهدف واضح.

4- يقول: [تجسيد الهدف:
5- في المجال الجغرافي) المكان) بمنطقة من المناطق أو عدة نقاط أرضية ينبغي احتلالها، والدفاع عنها، أو منافسة الخصم فيها.
6- في الزمان: بمهلة زمنية ينبغي تحقيق النتيجة عند انتهائها].

الشرط الثاني: وحدة المناورة.

نحن قلنا في البداية أن الشرط الأول هو ضرورة وجود هدف محدد، ثم ذكرنا الخصائص والمميزات التي تتعلق بالهدف.

يقول: [**الشرط الثاني: هو وحدة المناورة**: وحدتها بقائدها، وبهدفها النهائي، وفي تصميمها وأعدادها، وفي تنفيذها. وكما قال غاليين: "إن عددا من الرؤوس لا يعطي مزيدا من الضوء، بل مزيد من المتناقضات"].

فالأصل ترسل مجموعة ميدانيًا لمهمة أن يكون قائدهم شخص واحد، أحيانًا خاصة في حرب العصابات والمجتمع القبلي تجد أن هناك رؤوس

متزاحمة في عمل واحد؛ هذه دائمًا تعطي مشاكل، وتعطي خلل في العمل، لا بد أن يكون هناك توحيد للقيادة.

فتجد أن الأمير فلان وعاه فلان، الأمير يقول لا أحد يتحرك، ويقول فلان تحركوا، فهذا خلل كبير، لا بد أن يكون القائد واحد ويمشي على خطة منهجيةـ ولا يكون هناك عدد من الرؤوس، توضح لكل واحد مهمته وحدوده، وكذلك توضح للأفراد أن هذا الأمير وله السمع والطاعة، هذا الشخص صحيح له مكانته ولكن في هذه المهمة الأمير فلان، فالسمع والطاعة يكون له، فإذا وكلت المهمة له في علم آخر فلا إشكال.

وكذلك في التصميم والتخطيط لا بد أن تكون المناورة متحدة ومركزة، كما سيأتي معنا مسألة توحيد الجهود والعمل العسكري.

ثانيًا: القدرة على تنفيذ الهدف:

يقول: [إن تحديد الهدف **لا يكفي**، إذ ينبغي أن نكون قادرين بعد الحصول على درجة معينة من حرية العمل الضرورية لتنفيذ المناورة المرسوم؛ على المحافظة على هذه الحرية وتحقيق أهدافنا **برغم** مشروعات العدو].

عندنا مثلًا عملية في عقر دار العدو في أرضه، مثل إخراج الإخوان من السجن، فهل عندنا فعلًا هامش من الحرية بحيث نستطيع أن ندخل القوات المطلوبة، ونستطيع أن ننسحب بالوقت المطلوب والصورة المطلوبة؟

إذًا القدرة لا نحسبها فقط بأن الهدف يحتاج لكذا وكذا وهذه الأمور موجودة؛ وإنما هل عندي فعلًا الحرية للحركة والحرية لتنفيذ هذه الخطة؟ عندها توجد القدرة، أما إذا لم يكن عندي الحرية للحركة والعمل فلا أقول إن عندي القدرة وإن كان العدد والعدة موجودة.

يقول: [وينجم عن هذا الهدف المزدوج، كمبدأ الأمن أثران:

- **أثر سلبي**: وهو عدم الخضوع لإرادة الخصم بمحاولة التخلص من قبضتها.
- **أثر ايجابي:** وهو فرض أرادتنا عليه].

يعني أنا قد أختار الهجوم على هدف وأنفذ العملية ويكون سبب المستوى الأمني هنا أن العدو بعيد لا يستطيع أن يصل إليّ إلا بعد أن أنتهي من العملية، فهذا يسمى أثر سلبي لأنه ليس ناتج من قوتي أنا وإنّما من العدو أنه ليس عنده القدرة على تقليل حركتي لأنه بعيد.

ولكن إذا كانت الحماية عن طريق قوة من أفرادي، وهذه القوة هي التي تمنع العدو وإن كان قريب؛ فهذا يسمى أثر إيجابي، أي أنه من فعلي أنا.

يقول: [أما عن المعلومات فقد أثبتت معظم أحداث التاريخ **أن أكثرية القادة المهزومين** كانوا يملكون المعلومات **الضرورية** في الوقت الملائم، غير أنهم **أهملوها،** ذلك لأن المعلومات هي العمل الشخصي للقائد].

هذه مهمة جدًا، يقول معظم القادة الذي هُزموا على مدى التاريخ كانت عندهم المعلومات بنقاط الضعف، وعندهم المعلومات بخطة العدو ونيته الهجوم، ولكن الإشكالية أنهم أهملوها.

فالقائد مهمته استقبال المعلومات ودراستها وتحليلها والتخطيط المعاكس لها، فكثير من المعلومات تأتي للقائد فيهتم بمعلومات ويهمل معلومات، مثلًا يقول إن هذا الكلام غير معقول، لا أتوقع أن يأتي العدو إلى هنا، هذا الكلام مبالغ فيه.

أحيانًا يكون الكلام لم يعجبه، وأحيانًا نحن ننظر للأمور كما نحب أن تكون وليس على حقيقتها، فتأتيه معلومات خطيرة ولكن هو لا يريد أن يصدق هذه المعلومات فيهملها، ومن هنا يأتيه الخلل والضرب.

لهذا قال إن أكثرية القادة المهزومين كانوا يمتلكون المعلومات الضرورة وفي الوقت الملائم غير أنهم أهملوها، على سبيل المثال أحداث 11 سبتمبر، كلهم يقولون كان عندنا تقارير وكان عندنا أخبار، فنقول له أنت لم تأتي بجديد، اذكر لي قائد هُزم ولم يكن عنده معلومات وأخبار بأن العدو سيهجم عليه، فأنتم عندكم الأخبار والمعلومات موجودة ولكن أهملتموها فحالكم مثل حال أي قائد هزم، ولهذا هُزموا وضُربوا مثل هذه الضربة.

فالعبرة ليست هل كان عندهم المعلومات، ولكن العبرة هل تعاملوا معها بشكل صحيح أم أهملوها، فالمعلومات كانت موجودة عند الأمريكان ولكن أهملوها فوقع الفأس في الرأس.

قال: [ذلك لأن المعلومات هي العمل الشخصي للقائد]. فعمل القائد كما ذكرنا هو الإبداع والذكاء، فالمعلومات هي عنصر أساسي من عناصر الإبداع.

ثالثًا: الإدارة أو التدبير:

إذًا ذكرنا مبادئ الحرب فقلنا أولًا الإرادة ثم القدرة والآن التدبير.

يقول: [إن مبدأ وحدة العمل ومبدأ الأمن **متعارضان**: إذ يتطلب أحدهما (العمل) **نشر القوات وبعثرتها**، على حين يتطلب الآخر (الأمن) **تركيز الجهود** وحصرها، **ويكمن الفن في التوفيق ما بين المطلبين** والتجاوب مع فكرة التوازن هذه].

هذه نقطة مهمة جدًا ونعاني منها كثير، فالعمل يعني الحركة والأمن يعني الكمون؛ فتجد الإخوة أصحاب اللجان الذين عندهم عمل دعوي أو عمل عسكري يحتاجوا الحركة، فيتعرضون للخطر الأمني، فإذا أردنا أن نعمل فرطنا في الأمن، وإذا أردنا أن نأمن فرطنا في الحركة والعمل.

إذًا القائد المبدع هو الذي يوفق بين العمل والأمن وبين الحركة والأمن، أمّا إذا سلمت الأمور كلها للأمن فلن يكون هناك أي عمل، وإن تركت اللجان تعمل بحريتها يضعف جانب الأمن ويسهل الضرب والاختراق وإلى آخره.

يقول: [قال فردريك الثاني: "**ينبغي أن نعرف كيف نخسر**، وكيف نضحي بمقاطعة من المقاطعات وأن نسير لانتظار العدو بكل قوانا"].

مسألة أن نعرف كيف نخسر هي مسألة مهمة جدًا، ما هي الأشياء التي سنضحي بها وما مقدار تضحيتنا وما هي الخسائر المتوقعة، وكيف أخسر، وكيف أتعامل مع هذه الخسارة. هذه من أهم الصفات والمميزات التي يجب أن يتصف بها القائد؛ أن يعرف ما مقدار التضحيات التي يجب أن يضحي بها.

يقولك [وهذا يعني أن من الواجب تخصيص ما هو ضروري وكاف لأمننا، **ولا شيء أكثر** من ذلك].

فنلتزم بالأمور الضرورية فقط لأمننا ونعمل ونتحرك، أما أن نجعل كل الحياة عبارة أن أمن وعدم حركة فهذا يعني التفريط في العمل، فيكفيني أن نعرف الأمور الضرورية لأمننا فنلتزم بها.

يقول: [دون أن ننسى أن فشل القوات الثانوية قد يضع القوة الرئيسية في **موقف سيء**].

هذا أثناء العمل في الميدان؛ قد يكون عندك قوات رئيسية وتوزع مجموعات صغيرة؛ فهذه مجموعة كمين، وهذه تزرع عبوة، وهذه مجموع مناوشة؛ فهذه المجموعات الصغيرة وإن كانت مهماتها صغيرة إلا أنه كثير من الأحيان تضع القوات الرئيسية في موقف سيء.

مثلًا عندي منطقة أدافع عنها ولا أريد أن أتنازل عنها، وفي دفاعي عنها أرسلت مجموعات صغيرة حتى إذا خرجت أي قوة من لواء معين، فأنا أتوقع أن يأتي الخطر من مناطق معينة، فأضع بالقرب من كل لواء مجموعة من اثنين أو ثلاث أحدهم معه عبوة والآخر معه صاروخ مثلًا، فأول ما تخرج القوات من اللواء بعد كيلومتر أو اثنين تقع في مثل هذه العوائق، فيحبط العدو نفسيًا ويقول أنا أهاجم وأنا في باب اللواء.

مثل ما حدث مع العدو في عدن عندما تحركت القوت باتجاه الإخوة فنفذ فيها الأخ البتار؛ أصيبوا بالإحباط وتأجلت العمليات أكثر من 8 أشهر، لأنهم يقولون نحن الآن في باب المعسكر وداخل المدينة أصبنا بمثل هذه الإصابات فكيف لو دخلنا ساحة المعركة، وكيف سنتجاوز بقية الطريق.

ولكن هذه المجموعة الصغيرة لو فشلت تضع القوة الرئيسية في موقع حرج، فرغم أنها مهمة صغيرة ولكن كونها فشلت فيه تضع القوات الرئيسية في إحراج كبير جدًا.

فلا أحد منكم يهمل أي ثغرة أو أي عمل مهما كان يراه بسيطًا، فتقول هذه أعمال غير مهمة وهذه مجرد زخات رصاص. هذه الزخات من الرصاص كانت مهمة وكانت تعني للعدو أنك متواجد وأنك قريب وأن

العدو دخل منطقة الخطر، فيضطر العدو أن يتوقف وينشر قواته ويستطلع ويرصد يعمل دراسات.

فأنت إذا أهملت هذه المهمة وتهاونت فيها توقع إخوانك في مشاكل كبيرة، فهذه المهمات الصغيرة مهمة جدًا، ولهذا قال هناك: [دون أن ننسى أن فشل القوات الثانوية قد يجب القوات الرئيسية في موقف سيء].

وهذه المجموعات الصغيرة وضعت تحت باب التدبير لأنه من المهم جدًا أن يكون حتى قادة هذه المجموعات الصغيرة عندهم مستوى جيد من التدبير، كما ذكروا أن الجنود عدة أنواع؛ منهم من عنده العلم والتدبير وهذا أفضل الشروط، يعني أرسلته ليعمل كمين فهو عنده العلم كيف يعمل كيمين وكيف ينظمه، وعنده أيضًا القدرة على التدبير وإدارة الأمور واتخاذ البدائل والمناورة وإنجاز المهمة بصورة جيدة، فهذا أفضل الأمور.

وعندنا من الجنود من ليس عنده علم ولكن عنده القدرة على تدبير الأمور، فهذا في المرتبة الثانية، فليس عنده علم ولكن إذا أوكلت إليه الأمور يتصرف ويدبر أمره، فهذا جيد.

الصنف الثالث الذي ليس عنده علم ولا تدبير، فهذا جندي مقاتل.

أسوء الجنود من كان عنده علم وليس عنده تدبير؛ لأنه سيكثر منه المناظرات والمناقشات والفلسفة بدون فائدة، فلا ينفع أن يكون جندي يسمع ويطيع، وإنما كلما حصلت قضية وكلما أمر القائد بأمر يقول: هنا أفضل وهذا أحسن. وهو في الحقيقة ليس عنده تدبير وإنما عنده علم بدون تدبير.

فتحت بند الإدارة والتدبير نتكلم حتى عن المجموعات الصغيرة لأنها تتعلق بمسألة التدبير، فيجب أن يكون لدى قائد هذه المجموعات القدرة على التدبير وتسيير الأمور.

يقول: [وتتضمن المهارة العمل بشكل يكون فيه عدد المهمات الثانوية قليل قدر الإمكان].

فهذا يجب على القائد إذا استطاع أن يكون عدد القوات الثانوية قليلة بحيث لا يشتت قواته، فيحاول أن يقللها بقدر الإمكان، فكلما استطاع تقليلها كان أفضل.

يكمل ويقول: [وهنا تكمن الصعوبة. فهناك اختيار لا بد من القيام به، ومغامرة محسوبة ومسئولية ينبغي تحملها].

يعني هناك أمور لا بد من القيام بها، وما سوى ذلك يعتبر فضولًا لا داعي له.

يقول: [وكثيرًا ما نقبل الضعف في اتجاه ثانوي لنحشد قواتنا على الاتجاه الرئيسي، لكي نعمل منه من الأقوى إلى الأضعف، ووسائلنا متجمعة محتشدة، فإذا قررنا الالتفاف على العدو أو خرق موضعه في اتجاه من الاتجاهات، علينا أن نطبق كل الوسائل الجاهزة عليه لا على غيره].

يعني قد يكون من الأفضل تجميع قواتك كلها أو معظمها في اتجاه واحد وهدف واحد.

فتجمع كل إمكانياتك؛ يعني مثلًا تحدد مركز الثقل عند العدو وتجمع قواتك، فعندما تضع خطتك فلا تشتت نفسك، ركز على هذا المكان الذي يجب أن تضربه، واجمع أفرادك حتى من أماكم بعيدة، أماكن ثانوية ليس لها عمل الآن، اجمعها لضرب هذا المكان، وكل وسائلك الجاهزة عندك الآن ركزها على هذا الهدف.

هنا عندنا نقطة مهمة جدًا، كثير من الإخوة مثلًا يأتون بمشاريع، جزاهم الله خيرًا عندهم همة عالية وعندهم اهتمام، فيأتي ويقول لك عندنا هدف وعندنا دراسة للهدف وعندنا قدرة وعندنا كذا، فتقول له جزاك الله خيرًا ونأخذ الفكرة، ثم يقول لك: لماذا لا أحد يتفاعل معي، أنا عندي أفكار وكذا ولكن لا أحد يتفاعل معي.

فنقول طيب أنت أبديت فكرة لكن أنا عندي هدف الآن، فلو عندي هدف آخر لا أريد أن أخبرك فيه من ناحية أمنية، فهذا لا يعني أنّني أهملتك بل أنا عندي هدف أحاول أن أركّز كل قوتي وجهدي فيه، فهذا لا يعني أني أهملتك ولكن أنا لا أريد أن أخبرك أن عندي عمل وهو كذا وكذا، فأنت

جزاك الله خيرًا عملت الذي عليك؛ اخترت هدف ودرسته دراسة جيدة ووضعت خطة.

بعض الناس يقول أهملونا. طيب جزاك الله خيرًا ولكن نحن في النهاية نعمل بهذا المبدأ؛ نركز جهودنا على هدف واحد ونضربه، ثم ننتقل إلى مرحلة أخرى ويكون تركيزنا على أمر آخر.

فهذه من المشاكل التي نعاني فيها كثيرًا مع بعض الإخوة خاصّة بعض القادة الميدانيين والإخوة المجتهدين جزاهم الله خيرًا؛ الذين يظنون أن هناك إهمال أو عدم تفاعل، فالقضية ليست بهذه الصورة، القضية أنه عندنا مجموعة من الأهداف، وبعض الأهداف تحتاج لتجميع القوة وحشدها لضرب هذا الهدف، فلو أن كل من جاءنا بمشروع مشينا معه فهذا يشتت الجهود.

مثلًا في مرة من المرات جاء بعض الإخوة من أوروبا للشيخ أسامة، وقالوا له يا شيخ عندنا بعض الأهداف كذا وكذا، واحد في إسبانيا وواحد في إيطاليا.

فالشيخ قال لهم: جزاكم الله خيرًا ولكن أنا الآن أريد أن أركز مجهودي على أمريكا، ولو أنني تتبعتكم ومشيت مع مشروع كل واحد منكم أشتّت نفسي، كلهم أعداء شرعيين وكذا ولكن أنا الآن ركزت على عدو واحد وعندي برنامج قلت فيه أضع قوتي في مركز ثقل واحد، هؤلاء أعداء للدين وأعداء للملة ولا توجد إشكالية في هذا. فكثير من الإخوة كان يتضايق ويقول لماذا؟ هذا تجميد للطاقات.

وكذلك الآن في الواقع؛ تجد كثيرًا من الشباب عنده أفكار وعنده مشاريع، فنقول جزاك الله خيرًا ما عندك اطرحه نحن نطلع عليه ونؤرشفه وإن شاء الله يأتي وقت نستفيد منه، ولكن لا تتضايق أو تمل وتقول لماذا لا يتفاعل أحد معي.

يقول: [وهناك أمثلة كثيرة من المعارك التاريخية التي قاد نسيان هذا المبدأ فيها **إلى الهزيمة** وإلى تبديد الجهود].

يقصد مبدأ تركيز الجهود وحشد طاقاتك وقوتك على هدف واحد.

يقول: [ولا تقودنا معرفة هذه المبادئ إذا لم نكن على معرفة تامة بكيفية تطبيقها إلى شيء].

وهذا أمر مهم جدًا، يعني إذا كان عندنا علم ومعرفة بهذه المبادئ وحفظنا نظريًا ولكن ليس عندنا القدرة على تطبيقها على أرض الواقع؛ فلن تنفعنا بشيء، لأن الواقع غير النظري، يعني مثلًا أنا الآن في الميدان وتقدم العدو فقام أحد القادة بصد الهجوم وردوا العدو وكفونا شرّه، فقال أخ ثالث وقام ينظر: المفروض أن نكون نحن بالتشكيل الفلاني حتى نتوزع وحتى نصده. كلام جميل ولكن في الواقع لا ينفعني التنظير وإنما ينفعني الذي قام وصد الهجوم، فهذا هو رجل الموقف.

وكذلك المعلومات في أرض الواقع لا تساوي العمل، ولكن الأفضل أن يكون الإعداد مُسْبق، بحيث إذا جاء أي طارئ يتصرف الذي يتصرف بناء على علم وخلفية. هذا من أهم ما نخرج به من هذا الفصل.

يقول: [ففي الحرب نجد أن للحدث السبق على الفكرة وللعمل الأولوية على الأقوال وللتنفيذ الأفضلية على النظرية].

ففي الواقع الذي ينفذ أعمال وإنجازات أفضل من الذي يجلس ينظّر؛ ولكن لو كان هذا الذي ينظر عنده فهم وعنده علم وعنده نظريات يكون أفضل، فلو قلت لماذا نعيب على الذي نفذ؟ نقول نفذ وخسر خسائر كثيرة، ولو نفذ بطريقة صحيحة وطريقة علمية وأكاديمية لما خسر هذه الخسائر، وهذا كلام جميل ولكن في النهاية الذي صد العدو هو الذي نفذ وليس الذي جلس ينظر.

ولكن لو كان الذي نفذ مسبقًا معدًا ومجهزًا لتجاوز مثل هذه الأمور، لكن باختصار العمل على أرض الواقع أكبر ثمرةً من الأقوال، لكن يفضل أن يكون صاحب هذا العلم مؤهلًا مسبقًا.

الآن انتهينا من المبادئ التي هي الجزء الثالث، وهذا إنجاز، ويبقى معنا إن شاء الله الجزء الثاني والذي هو أساليب المناورة.

سؤال أخ: ما هي علاقة المناورة بالاستراتيجية؟

جواب الشيخ: طبعًا نحن عندنا مناورات تكتيكية وعندنا مناورات استراتيجية، قلنا المناورة هي فن الترتيب والحركة، فعلى المستوى التكتيكي الصغير عندنا مناورة، مثلًا الكمين هو مناورة، فنيات توزيع القوة وتحريكها هو مناورة، وعندي مناورة استراتيجية على مستوى العالم، مثلًا عندي قوة إعلامية وعندي قوة عسكرية وعندي حاضنة شعبية وعندي قضية؛ فكيف أستطيع أن أرتب هذه الأمور وأضعها واضحة أمام الناس وأستطيع أن أحركها وأعرف هل الأفضل الآن أن أتعامل بالإعلام أو أتعامل بالعسكرية. فهذه مناورة.

ولهذا قلنا في البداية أن المناورة مهمة على جميع المستويات، سواء على مستوى تكتيكي جزئي أو على مستوى استراتيجي.

أساليب المناورة (الجزء المتطور):

بعد أن انتهينا من مبادئ الحرب وهي الجزء شبه الثابت في الحرب نأخذ اليوم -بإذن الله-أساليب المناورة وهي الجزء المتطور.

يقول: [إن أساليب المناورة وطرقها متبدلة ومتطورة بطبيعتها، ترتبط بصورة وثيقة بالشروط العامة للزمان والمكان، كما ترتبط بالوسائط المستخدمة أيضًا].

إذًا أساليب المناورة تختلف وتتطور بحسب ثلاث عوامل؛ الزمان والمكان والوسائط، ففي الزمان؛ الليل غير النهار والصيف غير الشتاء، وفي المكان؛ المدن غير الغابات وغير الأماكن المفتوحة، وكذلك الوسائط؛ فبحسب الأسلحة الموجودة عندك والإمكانيات المتوفرة عندك يتغير أسلوب مناورتك.

يقول: [تشكل الوسائط والأساليب العوامل المتبدلة التي تُؤدي عندما تتطور إلى تعديلات في الشكل والاتساع ومدى العمل. وبرغم تعدد هذه الوسائط والأساليب وعدم إمكان حصرها إلّا أنه يمكن تصنيفها على الشكل التالي:]

يعني مهما تغيرت الأساليب والوسائط المستخدمة فهناك قواعد يجب علينا المحافظة عليها أو استذكارها، يقول:

1- [تناسق وتوفيق في الجهود.
2- تناسق وتوفيق في الموقف.
3- تناسق وتوفيق في الإتجاه.
4- تناسق وتوفيق في الإيقاع (شدة الزخم).
5- تناسق وتوفيق في تأثير الوسائط].

أ- تناسق الجهود وتوفيقها:

[لأن المناورة في نهاية الأمر تترجم بجهد رئيسي، سواء أكان هذا الجهد متوقع في بداية الأمر، أو إذا أدّى تطور الوضع في الحرب إلى تغيير مراكز الثقل، وهذا ليس إلا تأرجحًا لمحور الجهد الرئيسي أثناء المناورة.]

يعني كما ذكرنا في الدرس الماضي لا بد من تركيز الجهد وتجميع القوى على الهدف الرئيسي، فيقول لك يجب عليك تركيز الجهد سواء استمريت إلى النهاية مع هذا الجهد الرئيسي أو حصل تغيير في مراكز الثقل.

وهذا التغيير قد يكون من عندك؛ فمثلًا قد يكون عندنا خطة أن نتجه إلى هذا المركز؛ فإذا حصل عندنا أي عائق أو مانع فسنتحول إلى المركز الآخر.

وقد يكون التغيير من عند العدو؛ كأن يوقعك العدو في حيلة أو في خدعة، فاضطررت إلى أن تغيير مركز الثقل، فهذا يسمى (التأرجح)، ولكن إذا كنت مُجّمع قواتك ومركز الجهد فلن يؤثر هذا على قوتك بشكل كبير، لأن القوات مُجمّعة والقيادة موحّدة.

يكمل ويقول: [ومن الممكن أن يقابل: إما بديلًا لفرضيتين تبادليتين (بديلتين)] يعني تكون أنت من البداية واضع خطة بديلة. [أو لمناورة جديدة تؤدي إلى الهدف ذاته بتبديل محور الجهد الأولي].

وسنأتي إلى الفرق بين المحور والاتجاه.

يعني أنت تكون متجه لهدفك فتغير الاتجاه لسبب من الأسباب؛ كأن تجد طريق أفضل أو تجد ثغرة أخرى، ولكن الهدف ما زال نفسه لم يتغير.

[أو لفرضية مفاجئة لم يخطط لها] كحيلة من العدو أو خديعة؛ كأن يوهمك بتواجد قوة في مكان معين أو بضعف في مكان معين، فاضطررت بعد أن وصلت للميدان أن تغير اتجاهك؛ إما لتضرب نفس الهدف أو لتضرب هدف آخر.

يقول: [ويُعلّق السوفييت أهمية خاصة على اختيار "خط الاندفاع الرئيسي"، إذ ينبغي أن يسمح هذا الخط بتدمير قلب القوات المعادية].

حتى نفهم فلسفة المعسكر الشرقي أو فلسفة الروس في الاقتتال نقول: هم يعتمدون على نظرية الاكتساح ويعتمدون على نظرية القوة، فهم عندهم أعداد هائلة من الجنود وعندهم ترسانة عسكرية هائلة، فدائمًا تكتيكات العسكرية تعتمد على الاكتساح والسحق والتدمير.

فنظريتهم أنه لو عندك ألف دبابة وستصاب دبابة واحدة للوصول للهدف، فعقيدة الجنود ونَفسيّة القادة أن "هي دبابة واحدة مقابل ألف 1:1000"، أما المعسكر الغربي والأمريكي يقول لك "لعلّي أنا هذا الواحد"، فالفلسفة الأمريكية والفلسفة الغربية في القتال فيها جبن، فإذا قلت سنكتسح ونخسر دبابة واحدة ونحن مائة دبابة أو ألف دبابة؛ فكل واحد منهم يقول لعلّي أنا هذا الواحد الذي سيموت، ولذلك لا يعمدوا على الاكتساح كما يفعل الروس، فالروس يعتمدون على الكثافة والسحق، ولهذا قال هنا أن السوفييت يركّزون على "خط الاندفاع الرئيسي"، فيركّزون قواتهم على اتجاه واحد ويتقدمون؛ فيقتل من يقتل ويفتح البقية.

يقول: [ويًطبّق هذا الجهد بصورة عامة على أقل النقاط توقعا للخرق، وضد جناح محمي بصورة سيئة، وفي الحد الفاصل بين منطقتي عمل].

يعني إذا استخدمت هذا الأسلوب فيجب أن توجه قوتك وجهدك إلى التالي:

- إما إلى أقل النقاط توقعًا للخرق، أي إلى المكان الذي لا يتوقع العدو أبدًا أنت تأتي منه.
- أو ضد جناح محمي بصورة سيئة، فيكون أحد الأجنحة هناك ضعف في حمايته، فلم يخدم خدمة جيدة في الخطوط الدفاعية، فهذا مناسب أن تُركّز الجهد عليه.
- أو في الحد الفاصل بين منطقتي عمل؛ فكل لواء وكل فرقة وكل كتيبة لها منطقة عمل، فتنتهي حدودها وتبدأ حدود القوة المجاورة لها؛ ففي الغالب هذه المناطق الفاصلة بين منطقتي عمل تكون ضعيفة؛ لأنها تعتبر بالنسبة لكل منطقة أطراف، ويحصل فيها نوع من التواكل ونوع من الإهمال، وكذلك عندما تهجم على هذا المكان تواجه قائدين في وقت واحد، فوجود قائدين في وقت واحد يثير الارتباك عند العدو.

  لذلك كان الروس دائمًا يختارون مثل هذه الأماكن، أولًا لأنها في الغالب تكون مُهملة وتعتبر أطراف لكل قوة في آخر منطقتها، قد تقول إنني إذا هجمت على هذه المناطق فأواجه القوتين معًا؛ فنقول هذا صحيح ولكن كل قوة لها قائد، والاختلاف بين هؤلاء القادة في الغالب يثير ربكة عند العدو.

يقول: [أما الجهد الثانوي (المساعد)، فيستخدم عنصر المفاجأة ويستهدف تعطيل حركة العدو الاحتياطية في الهجوم، لذا فإن الجهود المساعدة تخصص:

- إما لتسهيل شن الجهد الرئيسي (العمل الأولي).

  بمعنى المشاغلة والمناوشة؛ بمعنى أنك إذا أردت أن تهجم من الشرق فتناوش العدو بقوة صغيرة من الغرب، فهذه تسمى قوة ثانوية تساعدك لتحقيق الهدف الرئيسي.
- أو لتسهيل تطور هذا الجهد (بالدعم).

  يعني مثلًا أن تقتحم وتجعل قوة صغيرة للدعم كاحتياط عندك، لاستثمار الانتصار مثلًا.
- أو لإفادة من نجاحات الجهد الرئيسي بارتباطه مع جهود أخرى (ارتباط).

مثلًا يكون عندك قوة ولها ساحة أو ميدان للمهمة التي ستكلف بها وبجوارها قوة أخرى، فيكون هناك مكان قد تفتح القوة الأولى وقد تفتحه القوة الثانية، وفيما بينهما هناك فجوة، فهذه القوة الصغيرة الثانوية قد تجعلها للربط بين القوتين.

الآن انتهينا من تناسق الجهود؛ وقلنا هناك جهود للقوات الرئيسية وجهود للقوات الثانوية المساعدة، فإذا كانت مُنسقة ومُحدّدة ومُنظّمة بشكل جيّد فهذا مهم جدًا في نجاح المناورة.

ب- تناسق المواقف والتوفيق بينها:

تناسق المواقف يعني ما موقفك أنت في هذه المعركة؟ وهل أنت مدافع أو مهاجم؟ فإذا كنت مهاجمًا فنسّق جميع قواتك على أساس أنك مهاجم، وإذا كنت مدافعًا فتنسق قواتك على أنك مدافع.

فالمهاجم يريد قوات مشاغلة ويريد قوات إسناد، ويريد قوات إلفاف، ويريد قوات تطويق، ويريد قوات ارتباط، فهذه الأشياء التي تحتاجها كمهاجم. المدافع؛ يريد قوات ساترة، ويريد قوات للكمائن، يريد قوات تأخير وإعاقة. فبناءً على موقفك تستطيع أن توجّه الجهد وتنسّقه.

سؤال أحد الإخوة: المهاجم لا بد أن يقوي دفعاته، فلا بد أن يجمع بين الأمرين، يعني لا يستطيع أن يهاجم حتى يقوي دفاعاته.

الشيخ: لا، التأمين غير الدفاع، فلا بد للمهاجم أن يؤمّن نفسه بشكل جيد، فتؤمن نفسك من ناحية الإسناد والتغطية النارية والكثافة النارية والحركة والمناوشات، فهذا تأمين للأفراد.

يقول: [إن تناسق المواقف هو محصلة تناسق الجهود، والوسيلة الأساسية لاقتصاد سليم للقوات، وهو بالتالي عامل أساسي لتحقيق حشد الجهود وتركيزها].

إذًا إذا حدّدت موقفك ونسّقته فهذا يوفّر عليك الأفراد ويوفر عليك القوات، فتستطيع أن تحشد قواتك في المكان الذي تريده وتركّزها في المكان الذي تريده.

يقول: [وإن الموقفين الأساسيين الذين يتخذهما القائد هما الهجوم أو الدفاع، وطبقًا للوسائل المحدودة التي يملكها القائد.

ففي الهجوم: نرى أن على جبهة هجومية تبعًا لما إذا كان الجهد المطبق رئيسيًا أو جهد ثانويًا أو تغطية أو جهد ارتباط واتصال، نرى أنه في وسعنا تنسيق العمل بالقوة مع العمل بالمرونة ومع الدفاع بكثافة طبيعية أو الدفاع على منطقة عمل واسعة].

يعني يقول سواء كنت ستركّز جهودك وتكثفها في مكان واحد، أو ستوزعها وتشتتها فهذا بحسب ما تملي عليك المهمة وإمكاناتك.

يقول: [وفي الدفاع: بوسعنا التنسيق بين دفاع الإيقاف المتعلق" بمراكز المقاومة الحيوية"، وبين العمل التأخيري والعمل بالقوة أيضًا، حتى لو استهدف هذا العمل تحقيق هدف محدود].

سيأتي معنا في (أسس ومبادئ المعركة الدفاعية) أن هناك عدة أنواع من الدفاع:

فهناك الدفاع الثابت الذي سمّاه هنا (دفاع الإيقاف): بمعنى أنك تدافع عن هذه المناطق بقوة ثابتة ولا تريد أن يخترقها العدو نهائيًا، كأن يكون عندك مراكز قيادة أو عندك بؤرة تتحرك فيها، فهذا يسمى دفاع ثابت فأنت تتعامل مع العدو من أجل إيقاف تقدمه فلا يدخل نهائيًا.

ومن أساليب الدفاع الإعاقة، بمعنى أنك تُؤخر العدو، ففي كل مرحلة تُؤخر العدو على الأقل 24 ساعة، مثلًا تعمل كمائن وخط دفاعي فإذا تقدم العدو تشاغله وتقاتله لمدة لا تقل عن 24 ساعة بحسب المستطاع، ثم تنتقل إلى نقطة في الخلف تكون أنت معدّها مسبقًا؛ فإذا تقدم العدو يجد أن هناك إعاقة وهكذا، بحيث تُؤخر العدو عدة أيام وعدة أسابيع حتى تكون رتّبت أمورك وصفّيت أماكنك وإلى آخره، بحسب الهدف من الإعاقة أو التأخير.

عمومًا الهدف من الدفاع يكون إيقاف العدو أو كان تأخير أي إعاقته.

يكمل ويقول: [ويسمح هذا التناسق في المواقف بالاقتصاد في الوسائل في بعض أجزاء الجبهة، وحشدها في أجزاء أخرى، مع الاحتفاظ بوحدات احتياطية].

فعندما تحدد أنت مراكز الإعاقة بقوات صغيرة خفيفة تستطيع بالتالي ترتيب وتوجه قوتك الرئيسية إلى أماكن أخرى، فتعمل بها هجوم مضاد أو إلى آخره.

وهنا قال (مع الاحتفاظ بقوات احتياطية)؛ وسيأتي معنا أن القوات الاحتياط هي ركن أساسي يجب ألا تتخلى عنه نهائيًا، فسواء كنت مهاجمًا أو كنت مدافعًا يجب أن تجعل عندك قوة احتياط، وأفضل نسبة في قوة الاحتياط هي ثلث القوات التي عندك.

ففي الهجوم؛ أحيانًا ينتصر المهاجمون ولكن لا يستطيعون أن يستثمروا هذا الانتصار، وهذه تحدث كثيرًا، فيحققوا الانتصار العسكري ولكن لا يستطيعون أن يستثمروا الموقع وأن يثبتوا المواقع، فكثيرًا ما يحدث في المعارك أن تخطط أنت لتسيطر على نقطة فتفتح لك نقاط أخرى فيء من الله تعالى، فيفر منها العدو ويتركها، فإذا لم يكن عندك قوات احتياط لتستثمر هذا الانتصار تضيع هذه الأماكن، بل أحيانًا تضيع عليك جهود المعركة الأساسية نفسها، فلا بد أن تحافظ على مجموعات من قوات الاحتياط.

وكذلك في الدفاع عندما يهاجم العدو؛ فأنت تنظم مجموعات إعاقة ومجموعات ساترة ومجموعات كمائن، فلا بد أن يكون عندك قوات احتياط جاهزة ومهيأة ومرتاحة للمرحلة الأخيرة، فبعد كل مرحلة من مراحل الإعاقة يقل عدد العدو ويقتل منه أفرادًا ويخسر آليات وتقل معنوياته، ثم في النهاية عندما يصل العدو إلى ساحة المعركة الأساسية التي تتوقع أن يصل لها العدو؛ تندفع قوات الاحتياط وتكتسح العدو، وهذا إن شاء الله نأخذه في العمليات الدفاعية، ولكن نأخذها هنا بصورة مبسطة حتى نستطيع أن نفهم ما هو القصد هنا من الاحتفاظ بقوات احتياطية. فلا بد أن تحافظ على قوات احتياط سواء في الهجوم أو في الدفاع.

عندنا هنا في اليمن قام عبد ربه منصور وشكل قوات احتياط وأخذها من أقوى القوات الموجودة، فأخذها من القوات الخاصة ومن الألوية التي كانت مدرّبة تدريب جيد من الحرس الجمهوري، وجعلها قوات احتياط.

كثير من الناس يظن أن قوات الاحتياط تكون ضعيفة أو خاملة، وهذا غير صحيح؛ فإذا كان هناك ترتيب جيد فتكون قوات الاحتياط أقوى القوات وأفضلها تدريبًا، فهي تستخدم في أوقات الأزمات، فعندما يفشل الجيش تتدخل قوات الاحتياط.

قال: [أليس في هذا المبدأ تطبيقا لقاعدة الاقتصاد بالقوات ذاتها]. يعني عندما تنسّق الموقف وتنسّق جهودك ومجموعاتك حتى لو كانت صغيرة؛ فهذا هو الاقتصاد في القوات.

إذّا انتهينا من تناسق الجهود وأخذنا تناسق المواقف، بقي عندنا تناسق الاتجاهات

ج- تناسق الاتجاهات والتوفيق بينها:

[تتجسد الجهود وتتناسق المواقف الناجمة عنها باتجاهات ومحاور ولنوضح في بادئ هذا الأمر هذين المفهومين...].

فإذا كنت في عملية هجومية أو دفاعية فنسقت جهدك ونسقت موقفك؛ ينتج عن هذا اتجاهات ومحاور، وهذا الكلام يعني أن كل قوة عليها اتجاه أو محور؛ إما أن تهجم عليه أو تدافع عنه، والآن سنأخذ الفرق بين الاتجاه والمحور، وكيف يتم التنسيق بينها.

مثلًا لو قلت لك: "أريد منك أن تتحرك من النقطة (أ) وتسيطر على النقطة (ب)"، فهذا يسمى الاتجاه، فيكون للقائد فيه الحرية، فيتحرك القائد كما يريد؛ سواء أراد أن يبتعد عن الطريق أو يقترب من الطريق فليس هناك إشكالية، المهم أن يصل إلى النقطة النهائية ويسيطر عليها، فالقائد الميداني هنا عنده مجال واسع من المبادأة أي المبادرة والحرية والاجتهاد والعمل التكتيكي.

أما في المحور فالقائد الميداني عنده عدة نقاط على الطريق لا بد أن يمر عليها، فلا بد أن يصل للنقطة الأولى كمرحلة، ثم النقطة الثانية

كمرحلة ثانية وهكذا حتى يصل للنقطة النهائية، فهذا هو المحور، ففي المحور لا يستطيع القائد الميداني أن يبتعد كثيرًا من الطريق.

يكمل فيقول:

1-[الاتجاه: إنه خط مثالي يتحدد فقط مبدؤه ونهايته وينبغي حشد القوات على مقربة منه، ويترك تحديد الاتجاه للقائد الذي يتلقاه هامش المبادأة؛ فبوسعه الابتعاد عن الخط مؤقتا ليستغل نقاط ضعيفة لدى العدو أو ليستغل منطقة ضعفه بكاملها، بيد أن عليه أن يعود إليه متى أستطاع ذلك والوصول على كل حال إلى النقطة النهائية المحددة في هذا الخط.

2-[محور الجهد: يختلف محور الجهد عن الاتجاه في أن هناك نقاط أرضية تقع ما بين بدايته ونهايته تهم مناورة النسق الأعلى، فتحديد محور جهد لأحد المرؤوسين يقلل من المبادأة التي يتمتع بها]. يعني عند القيادة العليا لا يجوز أن تترك هذه الجيوب والنقاط بل لا بد أن تمر عليها. ففي المحور ليس عند القائد الميداني حرية كبيرة في أن يتحرك بل يصبح هناك ضيق.

يقول: [ومن الجدير بالذكر أنه عندما لا يكون هناك تماس مع العدو يتحول الاتجاه إلى مسالك فقط].

إذًا عندنا ثلاث أشياء؛ اتجاه ومحور ومسلك، المسلك هو الطريق الذي تسلكه القوات وليس فيه أي صدام ولا أي خوف، فهذا لا يعتبر اتجاه ولا محور بل يعتبر مسلك فقط أي طريق.

أما الاتجاه فهو خط له بداية ونهاية، وفي نقطة النهاية هدف لا بد أن يتعامل معه.

أما المحور فهو عدة نقاط على الطريق لا بد أن يتعامل معها جميعًا.

سؤال أحد الإخوة: كيف على الطريق؟

الشيخ: على الطريق المكلف فيه؛ يعني سواء كان طريق واحد أو اتجاه. فهي يعني ألفاظ ولكن من الجيد أن نفهمها من ناحية المصطلحات العسكرية.

يعني قد تأتي وتكلف أحد القادة الميدانيين بعمل وتكلف قائد آخر بعمل، فيقول لك أحد القادة: لماذا لم تعطتني من الإمكانيات والذخيرة ما أعطيت القائد الآخر؟

فنقول له: أنت مكلف بالعمل في اتجاه أما هو مكلف بالعمل في محور، بمعنى أنك أنت مكلف بمهمة لها بداية ونهاية، أما هو فلا بد عليه أن يصفي عدّة نقاط، فهذا هو الفرق بين الاتجاه والمحور.

سؤال لأخ: يعني المحور متعلق بالقيادة فينتهي من المكان الأول ويرجع للقيادة؟

الشيخ: لا، لا يرجع ولكن لا بد أن يتعامل مع النقاط كلها، فالقيادة تعطيه الأوامر كاملة وتقول له لا بد أن تتعامل مع هذه النقاط كلها، يعني تحدد له النقاط التي لا بد أن يتعامل معها، أما الاتجاه فتحدد له القيادة هدف واحد وهو يصل إليه كيف ما هو مستطاع.

الأخ: يعني في المحور القيادة ترسم له الخطة كاملة؟

الشيخ: القيادة ترسم الخطة العامة، أما الخطة التفصيلية فيرسمها القائد الميداني.

أحد الإخوة: يعني يا شيخ لو قلنا له اقتحم مأرب فهذا يسمى اتجاه؟

الشيخ: نعم، مثال؛ إذا قلت لك سيطر على قعر هذا الطريق؛ فأنا أعطيتك اتجاهًا. ولكن لو قلت لك أريد أن تسيطر على الطريق من هنا إلى مأرب وهناك عدة كتائب وألوية فهذا محور عمليات وليس اتجاه.

أحد الإخوة: يعني إذا قلت له سيطر على منطقة في مأرب فهذا يسمى اتجاه، وإذا قلت له سيطر على مأرب كلها فهذا يسمى محور؟

الشيخ: لا، نحن نتحدث عن نقطة واحدة، ففي الاتجاه أقول لك سيطر على النقطة الفلانية حتى ولو كانت خلف خطوط العدو، يعني قد أعطيك أوامر أن تضرب كتيبة معيّنة، وقد يكون أمام هذه الكتيبة عدة نقاط، ولكن ألا يهمني كيف تصل للكتيبة ولا كيف تتعامل مع النقاط قبلها، المهم

أن تضرب الكتيبة، هذا في الاتجاه. أما إذا قلت له طهّر المنطقة نقطة فنقطة فهذا يسمّى محور. فهي يعني مصطلحات.

تصميم مناورة في الاتجاه:

يقول: [ويعني تصميم مناورة في الاتجاه: استخدام الآثار والنتائج التي يسببها ترتيبها الهندسي الصرف أو رسمها بالنسبة لترتيب العدو، وتتيح هذه التوقيتات مجالًا للقيام بمناورات مركزية وجناحية على مواصلات العدو ومناورات تطويق يتجاوز بحثها حدود هذه الدراسة].

ماذا يعني هذا الكلام؟ الآن أنت كلّفت باتجاه أي هدف واحد مطالب أن تصل إليه، فكيف تصمم هذه المناورة؟ طبعًا هو ذكر أننا لو فصّلنا في هذا فسنحتاج لوقت كبير جدًا، ولكن يقول يجب أن تنظر في النتائج والآثار.

يعني تحدد ماذا ستستخدم، فإذا كنت ستستخدم مدفعية فيجب أن تنظر في أثر هذه المدفعية التدميري، وهل ستؤدي الغرض المطلوب، وكذلك إذا كنت ستستخدم مجموعة اقتحام، سواء عادية أو انغماسيين، فهذه هي الآثار والنتائج، فلا بد أن أدرس الآثار والنتائج للوسائط التي سأستخدمها، هذا أمر.

يقول (استخدام الآثار والنتائج التي يسببها ترتيبها الهندسي الصرف)، يعين أن تعرف مثلًا أن المادة الفلانية إذا كان كتلتها كذا فستدمر كذا، فهذا هو المطلوب منك ولا تحاسب على غير هذا (..)، فأنت المطلوب منك أن تحسب الأمر هندسيًا لأنه هدف واحد، وهذا يختلف عن المحور وعندما تدخل في عدة أهداف. (..).

اتجاهات المناورة: -

يقول: [يمكن قيادة المجموعات التكتيكية على الاتجاهات؛ 1-المتوازية، 2-المتلاقية، 3-المتباعدة].

الآن هو يتكلم عن قواتك أنت، فلو أن عندك قوات للهجوم؛ فإما أن تجعلها قوات متوازية؛ فيكون العدو منتشرًا وأنت في مقابله منتشر في مجموعات متوازية. فيكون هناك جناح أيمن وجناح أيسر وقلب الجيش.

النوع الثاني القوات المتلاقية؛ فهناك أماكن تضطر أن تضم قواتك مع بعضها البعض؛ كالأماكن الضيقة، فتكون قواتك قريبة جدًا من بعضه البعض.

النوع الثالث القوات المتباعدة؛ فأحيانًا تضطر أن تخوض أو تُمشِّط في أماكن فتكون قواتك متباعدة بشكل كبير. فيجب أن تعرف كيف تعمل حسابك لهذه الأمور، وتعرف ما ميزة كل نوع.

- [في التوازي: يكون الجهد ذا قوة متوسطة ضد ترتيب متخندق بصورة متينة لكنه لا يتمتع بالعمق. وهكذا تفتح ثغرة كبيرة، وأكبر عدد من المسالك للقيام باستثمار سريع].

في القوات المتوازية تكون القوة متوسطة، فلا تكون عالية كما عندما تتقارب قواتك فتكون الكثافة النارية عالية ولكن لها سلبيات أخرى سنأتي إليها في وقتها. فعندما تكون القوة متوازية تكون قوتك متوسطة، وفي نفس الوقت تكون آمنة، فكل قوة تُؤمِّن الأخرى، فالأجنحة تؤمن القلب وهكذا.

ونستخدم هذا الأسلوب عندما يكون العدو متخندق بصورة متينة ولكنه لا يتمتع بالعمق، وهذا ما يسمونه خط دفاع رقيق؛ يعني ليس له عمق في الداخل، في هذه الحالة أوزع قواتي بالتوازي، فأقسمها قلب وميمنة وميسرة، وأحاول أن أوجد خرق في قوات العدو سواء في القلب أو الميمنة أو الميسرة، لأنني أعرف أن دفاعاته رقيقة.

سؤال أحد الإخوة: يقصد بقوله ضد عدو متخندق أي وجود خنادق؟

الشيخ: يعني العدو متخندق، فأنت تستخدمها ضد ترتيب متخندق بصورة متينة ولكنه غير متصف بالعمق، يعني ليس له عمق كبير.

يقول: [غير أن للترتيب عندئذ عدة أجنحة تتعرض لمزيد من المخاطر كلما تباعدت الاتجاهات عن بعضها].

يجب أن تحاول بقدر الإمكان ألا يكون التباعد كبير، بحيث كل مجموعة تغطي المجموعة الأخرى، وألا يصبح عندك أجنحة كثيرة، فلو كانت المساحات واسعة فسيصبح للقلب جناحين، فيحتاج حماية من الالتفاف،

وسيصبح للميمنة جناحين وكذلك الميسرة، فيجب أن تحاول قدر المستطاع أن تقارب قوتك بحيث تظل متماسكة ويظل عندك جناحين فقط ولا تقسم إلى عدة أجنحة.

فالذي يحمي القلب هو الميمنة والميسرة، فإذا أصبحت القوات متباعدة يصبح القلب نفسه عنده ميمنة وميسرة منفردة.

إذًا إيجابيات الأسلوب التوازي أن القوة فيه متوسطة ولا يكون فيه تكدس قوة، والميزة الثانية أنه آمن؛ فالقوة تحمي بعضها لأن القوة ليست متباعدة بشكل كبيرة، فهذا يعطيك مشاغلة للعدو بصورة كبيرة، فمن أي مكان يحصل خرق يدخل الكل منه، وفي الغالب تحدث عدة خروقات.

مثلًا في لودر اقتحم العسكر خطوط الدفاع بالمدرعات حتى يصلوا إلى وسط الخنادق والمتارس، لأنه يعلم أن خط الدفاع رقيق، فهو يحاول أن يوجد خرق، طبعًا هم دخلوا بأعداد كبيرة ولكن بقدرة الله -سبحانه وتعالى- أُبيدوا، ولو استطاع أن يعملها في أكثر من مكان في آن واحد يحدث لك مشكلة ولا تستطيع أن تطوق قواته، ولكن هناك الإخوان انسحبوا حتى دخل ثم طوّقوا عليه وأبادوه.

ولكن لو حصل هذا في أكثر من مكان، وهذا يسمى (دق الإسفين) وهو مصطلح عسكري، فلو عملوا عدة أسافين يكون من الصعب أن تتعامل معه، فهذا هو ميزة توزيع القوات بالتوازي أنه يحدث لك ربكة عند العدو وتكون الخروقات التي يمكن أن تحدثها في العدو كثيرة، خاصّة إذا كانت دفاعاته رقيقة وإن كان متخندق ومتمترس، أما الدفاعات العميقة فيتم التعامل معها بأسلوب (دق الإسفين) كما سيأتي معنا.

سؤال أحد الإخوة: كيف كان خط الدفاع في زنجبار؟

الشيخ: في زنجبار كان خط الدفاع رقيقًا، ولكن كونها مدينة فكانت تعطي مناعة قوية، وكذلك ترتّب الوضع فيما بعد وأصحب هناك خطوط دفاعية ثانية، يعني كانت زنجبار نفسها مقسمة إلى مربعات، فحتى لو اكتسح العدو فهناك منطقة دفاعية ثانية.

الأخ: يعني قواتنا كانت متوازية؟

الشيخ: نحن هناك كنا نعتبر مدافعين، هو الآن يتكلم كيف أن تستخدم قوتك في المناورات الهجومية.

سؤال أحد الإخوة: يعني هذا يا شيخ في الهجوم؟

الشيخ: نعم.

الأخ: لا يمكن يا شيخ أن نقول نفس الكلام في الدفاع؟

الشيخ: لا، في الدفاع يختلف الأمر، وسنأتي لمناورات الدفاع وكيف يكون هناك دفاع ثابت ودفاع متحرك، وعندك إعاقة وتأخير وتثبيت، فهذا - إن شاء الله- سنأتي له بتفصيل أكثر.

إذًا انتهينا من النوع الأول في التوازي، الآن ننتقل للتلاقي، يقول:

- [في التلاقي: لا يسمح تلاقي الاتجاهات بالقيام بأقصى حشد ممكن للوسائل. ولكنه يسمح بتوسيع قاعدة الانطلاق وتحقيق ثغرة عميقة].

يعني عندما تضم قواتك وتصبح متلاقية أو شبه متلاقية تصبح عندك مشكلة وهي أنه يصبح عندك تركيز في الأعداد بحيث لا تستطيع أن تحشدهم كلهم في وقت واحد، فتضطر أن تخفف من الأعداد حتى لا يكون عندك خسائر كبيرة في الأفراد. ولكنها بالمقابل تحقق لك تركيز الجهد على نقطة واحدة.

فأنت تستخدم هذا الأسلوب اختيارًيا أو اضطراريًا. فستخدمه اضطراريًا في حالة التضاريس عندما لا يكون فعلًا عندك خيار إلا التقدم في مكان ضيق، وقد تستخدمها اختياريًا بحيث تجد مكان فيه ضعف فتقرر أن تهجم منه، فتجمع قوتك بحيث أن تدخل من هذه الثغرة، فيكون عندك انطلاقة قوية وزخم كبير وكثافة نارية عالية.

يقول: [غير أن له بالمقابل محذورا أساسيا ألا وهو تعريض الأجنحة لهجمات العدو المضادة. ويتمثل هذا التلاقي بمظاهر النيران والتحركات].

فعيب هذا الأسلوب هو أنه يسهل الإلفاف عليه؛ فإذا ركزت قواتك في مكان واحد يسهل الالتفاف عليك، وأهم مُمَيِّزاته هي النار والحركة، فيكون عندك كثافة نارية عالية ويكون عندك تحرك سريع.

- [في التباعد: أما تباعد الاتجاهات فهو مستخدم دومًا عند استثمار النصر بعد الخرق، إذ يتيح للوحدات ساحة كبيرة للامتداد والتوسع تحتاج إليها في استغلال قدرتها على الحركة، وتسمح بالقيام بعمليات التفاف على الأجنحة والمؤخرات].

فأنت عندما تنتصر على العدو وتخرق خط دفاعاته فأنت تريد أن تستثمر هذا الانتصار، فتبدأ توزع قواتك لمجموعات صغيرة، فكل مجموعة تسيطر على منطقة، وتبدأ تهجم بأسلوب المروحة أو أسلوب الكماشة، يعني إما أن تطوق العدو في أماكن صغيرة أو تمشط المنطقة التي دخلتها؛ فهذا يؤدي لتشتيت قواتك، فتصبح قواتك عبارة عن مجموعات صغيرة متوزعة فهذه هي القوات المتباعدة.

يقول: [وبلعبة الاتجاهات المتوازية والمتلاقية والمتباعدة بالتناوب في المناورة بالعمق، يستطيع القائد إلى حد كبير تحقيق القوة والمرونة في الوقت الملائم].

يعني عندما يكون عندك تدريب عالي، والأفراد والمجموعات عندك خاضت مناورات تدريبية كثيرة ودورات تكتيك وعندها قدرة على التشكيل بسرعة؛ فعندها تستطيع أن تحقق القوة والمرونة عن طريق التلاعب والتنقل بين الاتجاهات المتوازية والمتلاقية والمتباعدة بالتناوب.

فأنت عندما تدخل معركة فلا تظن أنك ستبقى على تشكيل واحد طوال المعركة، فمن المهم توقعك لهذا الأمر وترتيبك لقواتك أنك تستطيع أن توزعها بهذا الشكل أو ذاك بسرعة ومرونة عالية.

فقد تستخدم في البداية أسلوب التوازي؛ فإذا حصل خرق جمعت قواتك واستخدمت أسلوب التلاقي، فإذا تجاوزت خط الدفاع جعلتها بشكل متباعد، فليس القصد أن تستخدم أسلوب واحد رتيب من البداية للنهاية. فقد يحصل عندك مثلًا ضعف في اتجاه معين فتضطر أن تجمع القوات وهكذا. فلا بد أن يكون عندك تصور أن هذه هي الصورة العامة التي ستواجهها.

بعد أن ذكرنا تنسيق الجهود ثم تنسيق المواقع ثم تنسيق الاتجاهات، الآن ننتقل لتناسق الإيقاعات والتوفيق بينها.

د-تناسق الإيقاعات والتوفيق بينها:

يعني القائد المحترف عندما يوزع قوته ويضع الخط؛ تحس أن لها إيقاع، يعني ليست بشكل عشوائي، فتجد أنها مرحلة بعد مرحلة ووثبة بعد وثبة، فتجده يأمر قواته الآن أنت تتحرك، الآن جاءت ساعة الصفر، أنت تقدم، أنت تأخر، الآن مدفعية الإسكات، الآن مدفعية الإبادة، وهكذا.

فيكون للمعركة إيقاع معين، وهذا الإيقاع لا بد أن يستشعره كل القادة الميدانيين الموجودين معك في المعركة، فيعرف كل واحد منهم ماذا سيكون دوره، وبأي وسيلة، وما هي المهمة المناط بها.

فبخلاصة هذه التنسيقات كلها يتولد عندك إيقاع معين للمعركة، وهذا لا بد أن يستشعره جميع القادة الميدانيين معك، فكأنها نوتة موسيقية، فيحدد القائد الإيقاع الذي ستتبعه كل قواته بحيث تصل إلى هدفها، فالإيقاع هذا هو نتيجة التنسيقات السابقة كلها.

وكذلك الإيقاع هذا يحافظ على زخم الهجوم. وطبعًا الأصل في الحرب هو الهجوم، وأنتم تقولوا ماذا عن الدفاع؟ ماذا عن الدفاع؟ الدفاع حالة استثنائية في المعارك والحروب، والدفاع يكون في الغالب لكسب الوقت للتحضير لهجوم مضاد.

وكما يقال: (المهاجم صاحب العزيمة القوية سيخترق تحصيناتك الدفاعية مهما كانت قوتها)، فلا أحد يدافع باستمرار، ولذلك يقولوا (خير وسيلة للدفاع هي الهجوم)، فأنت عندما تدافع فإنما تدافع لكسب الوقت لشن هجوم مضاد. فعندما نتكلم عن القتال فنحن نتكلم دائمًا عن الهجوم؛ لأن الدفاع يعتبر أمر استثنائي.

يقول: [يعني تنظيم إيقاع المناورة: تقسيمها في المجال وفي الزمان إلى أجزاء متتابعة أو مراحل]. يعني عندك أرض وعند وقت؛ وعندك مكان وعندك زمان، فترتيب الأماكن والمواقع مع ترتيب الأزمنة والتوقيتات هذا هو الإيقاع.

[وينبغي معالجة هذا المفهوم وبشكل خاص في كل الأشكال المتحركة للقتال (هجوم- هجوم مضاد- عمل تأخيري)].

[وتتجسد بما يلي: في المكان أو المجال بجزء من مجال المناورة بصورة عامة مع مدى نيران الدعم بدءً من الانتشار الأولي للوسائط، وفي الزمان بمهلة زمنية لبلوغ الهدف النهائي].

يعني عندما توزع قواتك وتحدد أماكنها وتحدد مهامها فلا بد أن تضع في حسابك مديات الأسلحة، ولهذا ندرس كل سلاح وندرس مداه؛ فنقول المدى القاتل والمدى الفعال والمدى المؤثر والمدى الأقصى، فهذا يفيدك في المعركة أن تعرف كيف توزع قواتك وأين تضعها وأين تَتَمَوْضَع وكيف تستخدمها.

فلا بد أن تحدد هذه الأمور، وتحدد كذلك أقواس الرماية، فكل قوة وكل كتيبة وكل مجموعة وكل فرد يكون عنده قوس رماية محدد يتعامل معه، فلا تركز قوتك على مكان فتجد قواتك كلها تركز على دبابة واحدة وتترك بقية الجيش، فلا بد أن تُحدِّد أقواس الرماية، وكل واحد يعرف مهمته وما له وما عليه.

أما قضية تحديد الزمان والتوقيتات فهي فصل مستقل يُؤخذ إن شاء الله، ولكن هناك توقيتات رئيسية منها (ساعة الصفر) والذي هو وقت البداية، والساعة (ك) وهي بداية المرحلة الثانية مثلًا، فنبدأ الهجوم في ساعة الصفر، فحتى ندخل في المرحلة الثانية لا بد من توقيت، وهكذا.

وكذلك قد أحدّد لك (ساعة الصفر) وأضع لك هامش، فأريد منك أن تنجز هذه المهمة في أربعة ساعات أو في يوم أو يومين أو أسبوع، فالمدة الزمنية لا بد أن تكون محدّدة مسبقًا.

يقول: [ويُجَزِّئ المرؤوس المرحلة التي حددها له النسق الأعلى على أشواط. والشوط هو بصورة عامة جزء تنفيذي من المرحلة].

فأنت مثلًا تلقيت المهمة وحدَّد لك وقت محدّد لإنجاز هدف معين، فتوزع المهمة على أشواط، الشوط الأول فالشوط الثاني وهكذا، فتقسّم المرحلة إلى أجزاء، كل جزء يسمى شوط.

يقول: [بينما قد تعتبر المراحل أشواطًا لأنساق أعلى، وفي كل المراحل والأشواط هناك أهداف ينبغي احتلالها]. يعني أنت بالنسبة لك كمجموعة؛

عملت عدة أشواط وأنجزت مرحلة، فهذه المرحلة بالنسبة للكتيبة هي عبارة عن شوط واحد، وهذا الذي أنجزته الكتيبة كمرحلة قد يكون بالنسبة للواء أو للقيادة العليا عبارة عن شوط واحد، وهكذا. يعني هناك أهداف صغيرة إنجازها ينتج لك هدف كبير.

يقول: [فتنظيم الإيقاع إذاً: هو تقدير أو عيار سرعة عمل الوسائل ومداها بصورة حكيمة وأريبة أي هو عيار قابليتها للمناورة. بيد أن السرعة لا تعني التعجل الذي يخرب الأفراد والعتاد، بل أن السرعة تعني البساطة في التصميم، وتنظيم التحضير والتصميم في القيادة].

يقول: [وتُرَتَّب تركيبات الإيقاع هذه بشكل يحقق التقاء الجهد الضروري في الزمان، كما يُؤمن تلاقي الاتجاهات تظافر الجهد الضروري في المجال (المكان)].

إذًا ترتيب الإيقاعات ينظم لك زمان العملية، وتلاقي الاتجاهات وتنسيقها يعطيك تظافر الجهد في المكان أي في ساحة المعركة.

هـ -تناسق آثار الوسائط: -

هم أحيانًا يستخدموا ألفاظًا جزلة لا يفهمها كل أحد، فما هي الوسائط؟، الوسائط هي الأسلحة المستخدمة؛ سواء كانت عبوات أو مدفعية أو رشاشات.

سؤال لأحد الإخوة: الآثار هي المدى؟

الشيخ: لا، الآثار هي النتائج، يعني أثرها التدميري، يعني مثلًا الآن أريد أن أعمل حزام ناري، والحزام الناري هو أن أكثف جهود بطاريات المدفعية والصواريخ عندي على خط معين بحيث لا يستطيع العدو أن يتقدم من هذا المكان، والحزام الناري قد يكون متحرك وقد يكون ثابت.

سؤال أحد الإخوة: حزام ناري يعني قوات؟

الشيخ: لا، حزام ناري بالمدفعية، مثلًا عندي منطقة لا أريد أن يأتي منها العدو، فأوجه مجموعة من بطاريات المدفعية تضرب هذه المنطقة باستمرار، وأرتّب هذه الوسائط والمدفعية عن طريق معرفة المدى

التأثيري لكل نوع من أنواع المدفعية التي أستخدمه، وكيف أجعل مداها التدميري متقاطع، وتظل الكثافة النارية تؤمّن لي الفترة التي أحتاجها.

يعني مثلًا عند اقتحام يتطلب مني خمس دقائق أو عشر دقائق أو ربع ساعة، حسب ما أخطط، فأريد أن أحمي منطقة أخاف أن يتقدم منها العدو ويلتف علي، وليس عندي مقدرة أن أحمي هذه المناطق بالأفراد؛ فالحل أن أنظم حزام ناري يرمي باستمرار بمديَّات ودوائر تدمير متداخلة، وأعرف أن هذا كافي عن طريق معرفتي لمدى أسلحتي، فعندي مثلًا المدفعية مداها 120 كلم وعندي مدفعية 82 كلم، وهكذا أستطيع أن أحدد وأشكّل حزام ناري.

وقد يكون الحزام الناري هذا ثابت، وقد يكون حزام الناري متحرك؛ فأكون أنا أتوقع أن العدو موجود في المكان الفلاني، فأضربه وكلما أنسحب أتقدم، حتى أضطره إلى أن يخرج، فأطرده وأطهر المنطقة بالمدفعية.

وقد تكون نقطة، مثلًا أن يكون الطريق الذي سيتحرك منه العدو مضيق، وأنا لا أريد أن يتحرك العدو من هذا المضيق، مثلًا قد يكون هذا المضيق ممر إمدادات العدو، فأكلف مجموعة من بطاريات المدفعية أن نقصف هذه النقطة وألا تتوقف عن قصفها، فتأتيها قذيفة وراء قذيفة، فأدرس تفاصيل المدفعية وكم أحتاج من المدفعية ومن الذخيرة، وأعرف كم يحتاج المدفع بين القذيفة والقذيفة، فأزيد عدد المدافع حتى أغطي هذا الوقت وهكذا.

فهذه تسمى آثار الوسائط؛ يعني ما أثر السلاح الذي عندي، وما تدميره على العدو، وما مداه، وإلى آخره.

يقول: [ويعني التنسيق بين آثار هذه الوسائط معرفة طبيعة التأثيرات التي تستطيع كل وسيلة منها إحداثها].

مثلًا زرعت ألغام، فيجب أن أعرف ما هو الأثر الذي تحدثه هذه الألغام، وهل الأفضل أن أستخدم هنا لغم تلفزيوني حتى يغطي مساحة واسعة، أم الأفضل أن أستخدم لغم موجه يصل لمسافات بعيدة، أم أستخدم ألغم دبابات، فهذا يعتمد على ما هو تأثير هذه الوسائط التي سأستخدمها.

يقول: [ويعني التنسيق بين آثار هذه الوسائط معرفة طبيعة التأثيرات التي تستطيع كل وسيلة منها إحداثها. والتنسيق بينها كمًا ونوعًا للحصول على النتيجة النهائية المتوخاة منها مع أفضل مردود. ويحقق القائد هذه المُعايرة بالشكل التالي:

- بتشكيل مجموعات مؤلفة من كل صنوف الأسلحة.
- باستخدام وحداته الاحتياطية.
- بمناورة النيران (مدفعية وطيران ( ].

يقول: [وتحدد هذه الوسائل بأخذ طبيعة الأثر المطلوب ضد العدو بعين الاعتبار: وتشتمل وسائل النيران، والصدمة، والحركة، والموارد "اللوجستية" الإدارية الملائمة، وعلى درجات مختلفة].

يعني أن قد تكلف مجموعة معينة بحماية ثغرة، فما تحتاجه هذه المجموعة من مأكل ومشرب وتمويل وإلى آخره فهذا هو الإمداد اللوجستي.

يقول: [**ولكن رغم كل هذا لم تفقد المبادئ الموجهة التي تستند إليها المناورة قيمتها. فلا يجوز تجاوز هذه المبادئ أو خرقها، لأن خرقها يشكل تهديدًا خطيرًا للمناورة. وعلى القائد أكثر من أي وقت مضى:**] وهو الآن سيعطيك خلاصة كل الفصل:

- **أن يحدد هدفه وألا يحيد عنه.**
- **أن يعرف كيف يوفق بين حشد الجهود، وانتشار وسائط قتاله، وتماسك ترتيبه القتالي.**
- **أن يسهر على أمن وحدته بالأبعاد الثلاثة وفي كل الاتجاهات.**] والأبعاد الثلاث هي العمق والمساحة والارتفاع، سواء في الجو أو على الأرض. كما سيأتي معنا في مبادئ الحرب، فنشرحها بالتفصيل في الفصل القادم.

يقول: [وأخيرًا فإن المناورة جزء لا ينفصل عن الأرض، وعن القائد الذي يُصَمِّمها ويَقُودها، ومعنويات الذين ينفذونها وسط أزيز الرصاص وانفجار القنابل، بالرغم من مظاهرها النظرية].

يعني برغم كل هذه الأمور النظرية ففي النهاية أنت في ميدان وفي أرض وعندك قوات ومعنويات؛ فهذه هي التي تقاتل بها.

ونؤكّد دائمًا: **كلما كان القوات والأفراد والقيادات مؤهلة كان استثمارهم على الأرض أفضل،** صحيح كل إنسان يتصرف ويُخَارِج نفسه، ولكن الذي يفعل ذلك عن معرفة دراية غير الذي يفعل ذلك ارتجاليًا هكذا.

نسأل الله -سبحانه وتعالى- أن ينفعنا بما سمعنا، وأن يعلمنا ما ينفعنا، وأن يفقهنا في الدين، وأن يعلمنا الفقه والتأويل، وصلَّ اللهم وسلم على نبينا محمد وعلى آله وصحبه أجمعين.

الدرس السابع

عناصر الحرب

بسم الله الرحمن الرحيم، الحمد لله رب العالمين والصلاة والسلام على نبينا محمد وعلى آله وصحبه أجمعين.

الفصل السابع: عناصر الحرب. يقول: [عندما يتقاتل رجلان لأي سبب من الأسباب يحاول كل واحد منهما أن يحافظ على نفسه وأن يضرب ويتحرك].

هذه عناصر الحرب الثلاثة التي تستخدم في جميع المعارك، وفي أي قتال، بل حتى بين الوحوش والحيوانات، فعندما تقاتل تركز على كيف يحمي نفسه وكيف تضرب العدو وكيف تتحرك، فإذا استطاع أن تسيطر على هذه العناصر الثلاث وأن تدريها إدارة حسنة فأنت تدير معركة وقتال ناجح بإذن الله.

يقول: [فيقوم كل منهما بهذه الأعمال، سواء أكان مسلحًا أم أعزلًا، راجلًا أم راكبًا، على حصان أو داخل عربة قتال، ولو تقاتل عدة رجال إذًا لكانت النتيجة واحدة، وهكذا نرى أن الحماية والسلاح والحركة هي العناصر المادية للحرب].

الحماية التي هي الأمن، والسلاح الذي هو الضرب، الحركة؛ هذه هي العناصر المادية للحرب.

لهذا دائمًا نقول إن هناك أمور وعناصر ثابتة وأساسية من أصغر وأقل المستويات وحتى أعلى المستويات، تظل ثابتة، لهذا يقول الخبراء العسكريون بأن الذي يقود نقطة عسكرية ويوفر لها جميع ما تحتاجه ويقودها قيادة ناجحة؛ فنفس المبادئ التي قام بها لقيادة هذه النقطة هي نفس المبادئ التي يحتاجها ليقود أعظم جيوش العالم.

فما يحتاجه لإدارة هذه النقطة العسكرية هي نفسه وعينه ما يحتاجه لإدارة أعظم جيوش العالم، هي نفس المبادئ ولكنا تتوسع، من دعم

وإمداد وأمن وترتيب أوقات وترتيب الحماية والتسليح، فهي نفس الأمور التي يحتاجها سواء كان يقود لواء أو فيلق أو جيش أو حتى قوات عظمى.

يقول: [وفي حكايات بلزاك نقرأ على لسان النقيب كوشيجرو ما يلي: ..]

بلزاك هذا كاتب روائي عالمي، وكانت كتاباته تتميز بالنقد والسخرية، كتب في علم الاجتماع، وانتقد السياسات وكذا، وله مؤلف ساخر في الأمور العسكرية، في ضمن القصص ما ذُكر هنا:

[:" أنه كان يحاول في المعارك الكبيرة أن يضرب دون أن يتلقى ضربات، وهذه هي المشكلة الوحيدة الدائمة التي يجب حلها في زمن الحرب لأن حلها يؤدي إلى حرية الحركة"].

إذا أنت في الحرب دائمًا تبحث كيف تضرب دون أن تتلقى ضربات، هذه المشكلة التي يجب أن تحلها، فإذا استطعت أن تحلها انتهت عندك مشكلة الحرب؛ كيف تضرب عدوك دون أن تتلقى ضربات، فهذه هي المشكلة التي على القائد حلها، فإذا استطاع أن يحلها فإذن الله سيقود حربًا ناجحة.

يقول: [وهناك ثلاثة أنواع من الحركة: على الأقدام، على ظهور الخيول، وفوق وسائل النقل الآلية... ووسائل النقل الآلية مقسمة إلى ثلاثة أشكال: برية، بحرية، جوية].

إذًا الحركة إما أن تكون على الأقدام أو على الدواب والحيوانات أو على وسائل النقل سواء طائرات أو بواخر أو سفن أو سيارات أو إلى آخره.

يقول: [وللحركة ثلاثة أبعاد:

1. حركة ببعد واحد: كالحركة على طريق أو سكة حديدية وهو ما يسمى بالعمق.
2. حركة ببعدين: كالحركة على الأرض أو فوق سطح الماء وهذا هو العمق والجبهة.
3. حركة بثلاثة أبعاد: كالغواصة في المحيط أو الطائرة في الجو، وهذا هو العمق العمودي].

إذًا عندنا ثلاث أبعاد في الحركة: العمق والجبهة والارتفاع، سواء كان الارتفاع في الجو أو كان في عمق البحر.

يقول: [ومنذ ظهور الطائرة تنبأ بعض كبار العسكريين بأن يصبح هدف الهجوم مؤخرات جيوش العدو، وأن تتكون جبهة القتال في أي مكان. وأن يتجه الهجوم إلى تدمير معنويات العدو، وقيادته، والمراكز العصبية الحساسة في جيشه، وأن يستهدف العمل الحاسم كبح جماح حركة الجزء الأكبر من قوات جيش العدو بدلًا من تدمير تشكيلاته ماديًا. وما أن يتم تثبيت العدو وانعدام قدرته الحربية حتى تبدأ عملية الإبادة نفسها"].

طبعًا هذا الكلام صحيح، أنه عندما بدأ الطيران وظهر الإنزال الجوي؛ أصبحت المعارك تدور بأن كل جيش يضرب مؤخرة الجيش الآخر، فإذا استطاع أن يضرب مؤخرة الجيش الآخر وهذا ما يسمى الإحاطة كما أشرنا تبقى المرحلة الثانية بعد الإحاطة وهي الإبادة، فإذا لم يستسلم الجيش تبدأ الإبادة.

فكيف تتم الإحاطة؟

تتم بإنزال القوات خلف قوات العدو أو بضرب مؤخرات العدو، وهذا للطيران دور كبير فيه، وفعلًا أصبحت المعارك كلها تدور حول مؤخرات الجيوش، وتتكون الجبهة في أي مكان، يعني أصبح القتال يمكن أن يتكون لأي مكان، فبمجرد إنزال قوات معينة أو إنزال طائرة في أي اتجاه تتحول الجبهة لهذا المحور.

مثلًا الآن العدو يواجهك من الإمام، فإذا التف عليك بإنزال جوي، فيستطيع أن يكون لك جبهة في أي مكان.

وهنا عندنا نقطة هامة، وهي مسألة (سياسة الأرض المحروقة)، سياسة الأرض المحروقة عندنا لها فهم خاطئ، فيفهم كثير من الناس من الإعلام أن سياسة الأرض المحروقة هي أن تدخل إلى مكان وتحرق كل ما فيه وتدمر كل ما فيه، مثلًا إذا دخل إلى منطقة يحرق المزارع ويدمر كل شيء، فهذه سياسة الأرض المحروقة عندهم.

وفي الحقيقة هذا تدمير، سياسة الأرض المحروقة أبعد من هذا، سياسة الأرض المحروقة تستطيع أن تستخدمها مع الدولة حتى وأنت في حرب عصابات، فتستطيع أن تستخدمها دولة ضد دولة، وتستطيع أن تستخدمها أنت كجماعة حرب عصابات.

مفهوم سياسة الأرض المفهومة أن تبحث عن كل مراكز قوة العدو وتدمرها، مثلًا عنده مطارات فتدمر هذه المطارات، عنده مراكز تمويل

فتدمر مراكز التمويل، عنده مزارع لدعم الجيش فتدمر هذه المزارع، وكذلك مراكز الاتصالات.

فإذا دمرت هذه المراكز فأنت تستخدم مع العدو سياسة الأرض المحروقة، وليس بالضرورة أن تدخل وتحرق المدن حتى يصبح مفهوم أننا نستخدم سياسة الأرض المحروقة أو أن العدو يستخدم ضدنا سياسة الأرض المحروقة.

إذًا نحن نفهم من الإعلام أن سياسة الأرض المحروقة أن تحرق كل شيء أمامك، بينما الصحيح أنه كمصطلح عسكري أن سياسة الأرض المحروقة تعني أن تحرم العدو من جميع المراكز التي يعتمد عليها في قتالك، سواء كانت اقتصادية أو اتصالات أو خطوط إمداد أو خطوط تمويل أو حتى مزارع يستخدمها في التميل العسكري، وكذلك المطارات والموانئ إلخ.

فإذا بدأت فعلًا بصورة ممنهجة ومبرمجة تستخدم هذه السياسة فأنت تستخدم ضد عدوك سياسة الأرض المحروقة حتى لو كنت في حرب عصابات.

لهذا قال أن الطيران أصبح يتجه لتدمير معنويات العدو بمثل هذا، أنه يستطيع أن يستهدف أي مكان، ويستطيع أن يستهدف حتى الجسور والموانئ ومؤخراتك.

فنحن ذكرنا هذا هنا لوجه التشابه، ولأهمية النقطة ولأنها غير مذكورة في الملزمة ولأنها كان يجب أن تذكر لأنها نقطة مهمة جدًا.

عمليات تكتيك القتال الهجومي:

طبعًا في هذا الفصل هو يتكلم عن عناصر الحرب فيذكر بعض المحاور الهامة في الحروب، فبدأ الآن يتكلم عن عمليات التكتيك فقال: [عمليات تكتيك القتال الهجومي].

يقول: [تتألف تكتيك القتال الهجومي من أربع عمليات مختلفة:]

1. الهجوم الجبهوي (أو خرق الجبهة).

الهجوم الجبهوي يعني أن تواجه العدو جبهة مقابل جبهة، وتحاول أن تفتح خرقًا في صفوف العدو، ومن خلال هذا الخرق تستطيع أن تبيد العدو وتتقدم عليه. عندنا مثلًا هنا في الصورة التالي:



القوات باللون الأحمر هي القوات المهاجمة، وباللون الأخضر القوات المدافعة، فهذا مثال للهجوم الجبهوي؛ قوات مهاجمة لها ميمنة وميسرة تهاجم دفاعات العدو بشكل مكثف لخلق نقطة ضعف أو لتهشيم بعض دفاعات العدو، فأي مكان يحصل في خرق يتم الانقضاض على العدو والدخول من هذه الفتحة التي تم خلقها.

لاحظ في الصورة أن السهم يشير إلى اتجاه الهجوم، فأنت عندما تدخل عن طريق خرق تتجه قواتك نحو الأمام وتتجه إلى الجنبات، فالعدو متارسه وأسلحته موجهة إلى الأمام؛ فأنت عندما تخترق وتأتي من الجوانب يتم اكتساح العدو من الأجناب بينما القوة العظمى تتوغل إلى الأمام.

ولن ندخل في التفاصيل فهذا سيأتي فيما بعد، طبعًا هذا النوع يحتاج أن يكون عندك قوة كبيرة، وأيضًا يكون هناك دراسة مسبقة للنقاط التي فيها ضعف؛ إما مناطق محمية بصورة سيئة أو عند التقاء مساحة عمل معينة مع مساحة عمل آخرى لكتيبة أخرى فهذه المنطقة بينهما تكون ضعيفة في الغالب.

عمومًا يحصل هجوم جبهوي كاسح وأي مكان يحصل فيه خرق تتقدم منه، هذا يسمى تكتيك الهجوم الجبهوي أو خرق الجبهة.

2. الهجوم مع حركة تطويق من جانب واحد (تثبيت الجبهة والالتفاف بالجناح).

عندنا أسلوب آخر وهو الهجوم مع حركة تطويق من جانب واحد، أو: تثبيت الجبهة والالتفاف بالجناح، فبنفس الطريقة تجابه العدو وتبقى القوة

لتثبيت الجبهة، بينما تتحرك قوة للالتفاف على جانب العدو، سواء من الجهة اليمنى أو الجهة اليسرى، فهذا يسمى التفات أو تطويق من جانب واحد. (انظر الصورة التالية).



3. الهجوم مع تطويق مضاعف من جانبين (كماشة)، (تثبت الجبهة والتطويق).

النوع الثالث هو الهجوم مع تطويق مضاعف من جانبين، وهذا يسمى الكماشة، ولكن لاحظ أنه لا بد أن تبقى قوة في الجبهة، يعني لا تقسم القوة نصفين بدون أن تكون هناك قوة تثبيت، قوة التثبيت الفائدة منها أنها تثبت العدة، وكذلك تأمن ألا يلتف العدو على قواتك الملتفة، فلا بد أن تكون هناك قوات تثبيت ثم تلتف بجناح أو جناحين، ولكم لا بد أن تعمل قوة تثبت للعدو حتى لا يتحرك، فلا ينسحب ولا يلتف ويتقدم ويأخذ الأماكن التي كنت مسيطر عليها. (انظر الصورة التالية).

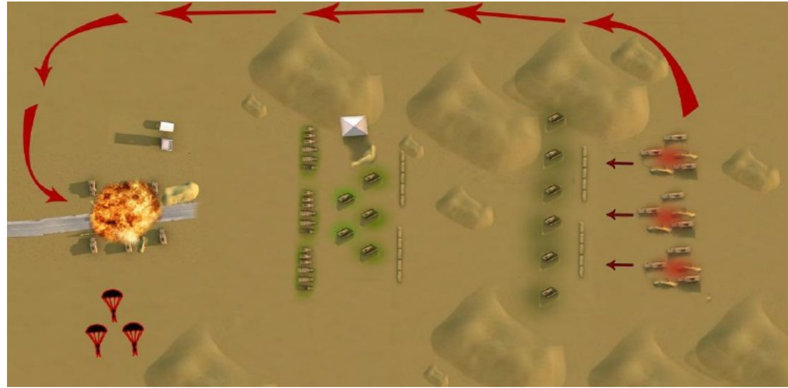


4. الهجوم على المؤخرات (عملية الإحاطة)

عندنا النوع الرابع يسمى (الهجوم على المؤخرات) أو عملية (الإحاطة)، وتتم الإحاطة إمّا بتسلل قوات فتعمل خلف قوات العدو وتضرب العدو،

لاحظ مثلًا الصورة التالية، حيث تحاول القوات المهاجمة أن تصل لمؤخرة القوات المعادية، سواء بالتفات أو بإنزال جوي، أو حتى قد تكون مجموعة قوات خاصة أو عملاء داخل خطوط العدو يستطيعوا أن يقوموا بعمليات زرع عبوات ناسفة وتفجيرها بمؤخرات العدو مجموعات إسناده.

وفي الإحاطة قد تستخدم المدفعية وقد تستخدم الطيران بضرب مؤخرات العدو، وهذه تعتبر عمليات إحاطة؛ ولكن إذا استطعت أن تنزل قوات فعلًا أو أن تسلل قوات وتحاصر العدو فلا يستطيع أن يتحرك، وتبدأ تجبر العدو إما يستسلم أو تبدأ بإبادته، فتقسمه إلى جيوب وتتعامل مع كل جيب على حدة. فهذه تسمى الإحاطة.



يقول: [وهدف النوع الأول تحقيق الخرق، وهدف النوع الثاني والثالث تحقيق تطويق العدو، أما هدف النوع الرابع فهو ضربه من الظهر]. والنوع الرابع عادةً تتبعه عملية إبادة.

يقول: [وعندما ظهرت الطائرات وتطور استخدامها في الحرب العالمية الأولى وما بعدها، ظهرت فكرة الاقتحام الرأسي (الصولة العمودية)، التي ليست سوى عملية التفاف تم بواسطة البعد الثالث].

يعني كان عندنا قديمًا التفاف من الأجناب فالآن أصبح عندنا أيضًا صورة عمودية رأسية، يسمى الهجوم (الشاقولي) في بعض الموسوعات.

والصولة العمودية هي عبارة أن التفاف ولكنه يتم عبر البعد الثالث أي العمودي، كما ذكرنا عندنا ثلاث أبعاد عمق وجبهة وارتفاع، فأنت الآن عملت التفاف من الجو.

دق الإسفين:

الإسفين هو عبارة عن قطعة من الحديد يستخدمها الذي يقطع الخشب، يضعها في الخشب ويضربها ضربة قوة فينفلق الخشب أو الغصن أو الجذع إلى قسمين، وهو مصطلح سياسة واجتماعي وكذلك مصطلح عسكري، في السياسة أو الاجتماع يقولون دق إسفين بينه وبين قومه أي حرّش بينهم، فعندما تضق الإسفين فأنت تفرق بين كلمة القوم وكلمة الناس.

أما المصطلح العسكري فهو نفس عملية الخرق التي ذكرناها في النوع الأول من أنواع تكتيك الهجوم، فتقوم بهجوم جبهوي ثم تقوم بدق إسفين، سنأتي لشرح هذا.

يقول: [يعتبر دفع كتلة قوية من المدرعات والمشاة الميكانيكية والمدفعية ووحدات الصواريخ الموجهة المضادة للدبابات، عبر خرق مفتوح عنوة في دفاع العدو، عملية دق إسفين في هذا الخط الدفاعي].

مثل ما يظهر في الصور (انظر الصورة التالية)، فأنت تكثف هجومك على الجبهة ثم تركز في نقطة واحدة، تركز صواريخك وآلياتك كلها في نقطة واحدة، فإذا استطعت أن تخرق هذه النقطة فهذا يعني أنك دقيت إسفين وقمت بالخطة الأولى لتقسم جيش العدو إلى قسمين أو أكثر بحسب الإمكانية.

فهذا المصطلح (دق الإسفيي) عندما استخدموها في التكتيكات العسكرية وجدوا أن ثمرته كبيرة جدًا، ويؤدي إلى خلخلة جيش العدو بشكل كبير، ولهذا أفردنا له عنوانًا خاصًا.



يقول: [ودق الإسفين أسلوب من أساليب الحرب الخاطفة. ولقد أبدع الألمان في استخدامها في بداية الحرب العالمية الثانية؛ عندما كانت فرق

البانزر الألمانية تعمل بسهولة ضد خصوم لا يجرؤون على استخدام دباباتهم بكتل ضخمة، ويهزمون رغم امتلاكهم لدبابات تفوق دبابات عدوهم قوة وعددًا].

هتلر عندما كان يقاتل فرنسا وبريطانيا والحلفاء الحرب العالمية الثانية كان يعتمد في حربه على الدعاية والحرب النفسية والاستعراض، فصنع دبابات بأعداد كبيرة وكانت تتميز بالسرعة والخفة، فبرغم أن العدو عنده دبابات أكثر وأقوى ولكن عندهم رعب نفسي ومعنوي أمام هذا السلاح الجديد.

يقول: [ثم طبق الحلفاء هذا الأسلوب على الجبهة السوفييتية وعلى الجبهة الغربية بعد إنزال النورماندي].

ثم بعد ذلك في الجبهة السوفيتية وعلى الجبهة الغربية -بعد إنزال النورماندي- بدأ الحلفاء يستخدموا تكتيكه ضده، طبعًا عملية النورماندي هي أكبر عملية إنزال بحري في التاريخ حتى الآن، اشتركت فيها فرنسا وبريطانيا وأمريكا، وهي التي قسمت ظهر هتلر وبدأت هزائمه بعدها.

هو كان يتوقع أن يحدث إنزال من بحر الشمال من جهة بريطانيا على السواحل الفرنسية التي يحتلها وكذلك على السواحل الألمانية. فهم اختاروا مكانًا لم يكن يتوقع أن يأتي الهجوم منه، ودقوا الإسفين واخترقوا من هذا المكان، واستخدموا أيضًا قوات محمولة جوًا ونزلوا وسيطروا على بعض الجسور التي في خطوط إمداده انسحابه، فتفرق الجيش وتشتّت، وهذا هو الأسلوب الذي استخدمه الأمريكان بعد عملية النورماندي.

يقول: [ويعتمد الإسفين على تركيز القوات ضد الجبهات الضعيفة التي لم يحسن الخصم إعدادها نظرًا لإهمالها أو نقص قواته أو اعتماده على عدم صلاحية الأرض لتقدم المدرعات والآليات].

مثل ما ذكرنا؛ أنت تركز في البداية على أضعف نقطة لتدق فيها الإسفين، أو تبدأ تعمل ضغط جبهوي والمكان الذي يظهر فيه الخلل يكون عندك آليات خفيفة الحركة تتوجه وتتركز في هذا المكان بمجرد ما يحصل الخرق ثم تتوغل منه.

يقول: [وما أن يتم دق الإسفين الذي يعتبر - مقدمة جهيش يضم كتلًا كبيرةً من المشاة حتى تندفع قوات هذا اجهيش في العمق وتتغلغل داخل المؤخرات على شكل مروحة أو على شكل كماشة].



انظر الصورة أعلاه، الشكل في الصورة هو شكل المروحة، فأنت أول ما تبدأ في دق الإسفين وتحدث خرقًا في قوات العدو تتغلغل قواتك داخل خطوط العدو، والإسفين هو مقدمة لجيش كبير، فأنت تجهز قوات خاصة حتى تدخل بمجرد ما يحدث خرق في دفاعات العدو وتبدأ تضرب على الجنبات من الميمنة والميسرة، فكلما وجدت جيب للعدو أو جهة فيها قوات تبعث لها مباشرة مفرزة، فتتعامل معها بالتكتيك المناسب، وهكذا تضرب يمين ويسار حتى تشق جيش العدو إلى نصفين، وأحيانًا يشق جيش العدو لأكثر من ذلك؛ إلى ثلاث أجزاء أو أربع أجزاء، بحسب الطبيعة والتضاريس، وبحسب الصدمة التي تلقاها العدو، فهذا يسمى شكل المروحة؛ يضرب ميمية وميسرة مع توزيع القوات حسب الحاجة.

في بعض الأحيان يستخدم العدو ما يسمى بالجزر الدفاعية، فهو يضع قوات ساترة ثم منطقة حجاب، وبين القوات الساترة ومنطقة الحجاب يعمل لك عوائق صغيرة، عبارة عن جزر دفاعية، بمعنى أنها شبه مستقلة في إمدادها وتميلها وحركتها، عملها إعاقة تقدم العدو بحيث لا يصل إلى قوات الحجاب وهو مستوى الدفاع الثاني إلا وقد ضعف، فالمهاجم كل مرة يواجه كمائن وإعاقات وكذا فهذا يؤثر في معنويات العدو وفي توقيت تقدم العدو، وكذلك تؤثر في عدد العدو بالقتل فيه، بحيث لو كانت الخطة الدفاعية جيدة فكلما تقدم العدو يقل زخم الهجوم ويقل عدد المهاجمين، فما يصل إلى قوات الحجاب والتي هي خط الدفاع الثاني إلا وقد أنهك العدو.

وهنا قوات الحجاب تكون في الغالب قوات متترسة بشكل جيد؛ القوات الساترة تكون في الغالب آليات لخفة الحركة، فتعمل إنذار مبكر وتجبرك

كمهاجم أن تفرد قوتك، فيعرف العدو ما تخطيطك وما هي قوتك ويبلغ هذا للقيادة في الخلف، ويحاول أن يعيقك بقدر المستطاع، ثم من منطقة القوات الساترة إلى منطقة قوات الحجاب عندك جزر دفاعية قد يضعها لك العدو.

فأنت تفهم ترتيب العدو ولا تريد أن تأخذ وقت في الهجوم، فأنت عليك أن تجهز قوات مع القوات التي ستقتحم لتتعامل مع هذه الجزر الدفاعية، فتشاغلها وتحاصرها وتحيط بها وأنت تواصل هجومك يمنة ويسرة، وقد لا تستطيع أن تضرب في الجهتين فتجد قوات محصّنة فتضرب في جهة واحدة، فتتجه مثلًا للميمنة، المهم أن تشق الجيش المعادي لقسمين، وهنا تسمى مروحة ذات اتجاه واحد، أما إذا استطعت أنك تتغلغل بهذا الشكل فتسمى مروجة باتجاهين.

وعندما تصل لقوات الحجاب؛ والأصل في قوات الحجاب أن فيها أعداد جنود أكثر وآليات أقل ولكنها محصنة بشكل أقوى، وتكون في الغالب أماكن حصينة، وقد يكون أمام المواقع حقول ألغام صغيرة.

فبعد أن تصل لقات الحجاب تكون وصلت لخط الدفاع الرئيسي للعدو، فقد يكون هناك حقول ألغام واسعة وتكون محصنة بشكل جيد، فالذي يجعلك تستطيع أن تقتحم كل هذا بشكل جيد هو زخم الهجوم، قوة الإسفين الذي دقيته في العدو، وكذلك السرعة.

فإذا استطعت أن تشق الجيش لنصفين وتصل لمؤخرة العدة فخلاص يصبح العدو عبارة عن مجموعات صغيرة تائهة غير مرتبطة وغير متواصلة وليس عندها طرق ولا إمدادات، وبالتالي يسهل التعامل معها، إما أن تستسلم أو تباد.

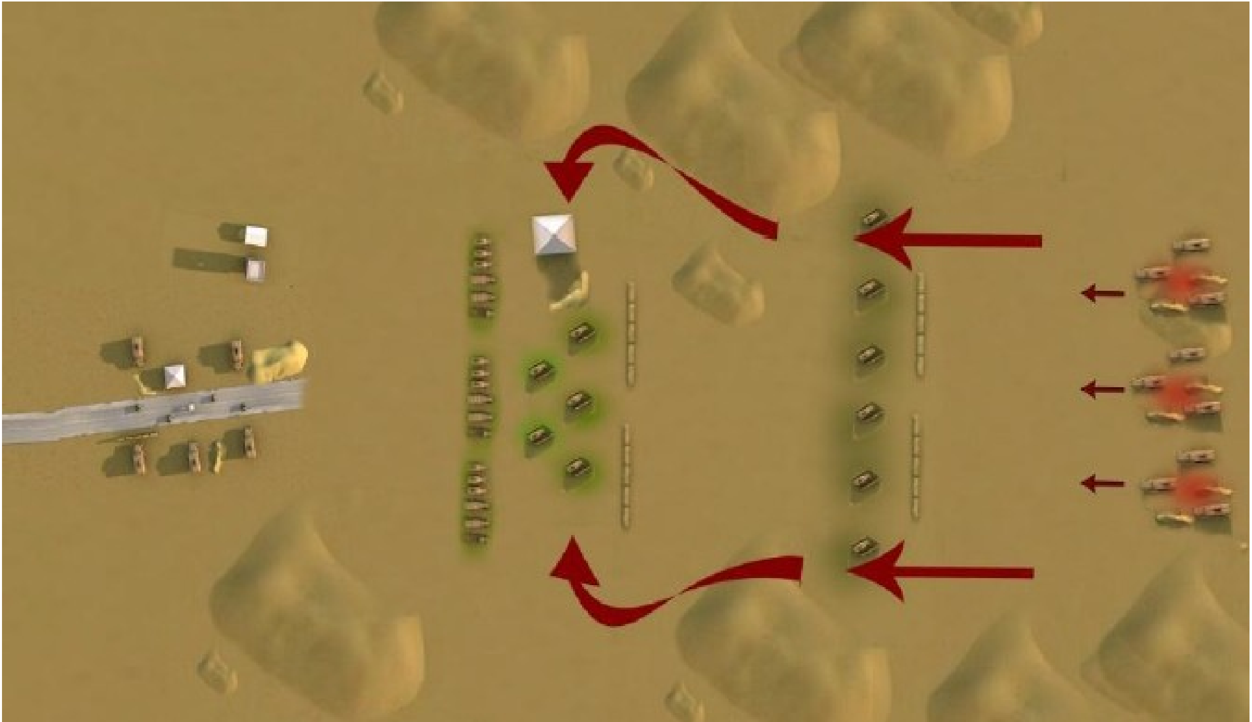
فالذي يهمنا من كل هذا الكلام مفهوم واحد، ما هو مفهوم (دق الإسفين)؟ وما معنى الهجوم على شكل مروحة؟ وبقية التفاصيل نأخذها إن شاء الله في (أسس مبادئ المعركة الهجومية) و (أسس ومبادئ المعركة الدفاعية)، لكن بشكل عام نحن نريد أن نفهم الآن مصطلح دق الإسفين ومصطلح المروحة.

يقول: [ويتم التقدم في العمق على شكل مروحة إذا كان هناك إسفين واحد قوي، تنفتح القوات المهاجمة من خلاله متباعدة داخل قطاع من الأرض يحدد جوانبه أنهار أو سيول أو أية حواجز طبيعية تحمي مجنبات المروحة. وتتقدم هذه القوات إلى يمين الخرق ويساره حتى تصل إلى

الحدود الطبيعية لمجال المناورة (بحر أو حدود أو جبال) قاطعة بذلك جيوش العدو إلى جيبين أو أكثر ومؤمنة تطويق القوات العاملة في مواقع العدو التي تم خرقها.

وقد يلاقي أحد جناحي المروحة مقاومة قوية تمنعه من التقدم على حين يتابع الجناح الآخر تقدمه بنجاح أكبر فيكون التقدم عندئذ بنصف مروحة].

إذًا في الأسلوب الأول بعد دق الإسفين هو أن يتقدم المهاجمين على شكل مروحة، طيب لو استطاع أن يدق إسفينين بوقت واحد فيكون التقدم على شكل كماشة من الجانبين. مثل الصورة أدناه:



يقول: [ويجري التقدم في العمق على شكل كماشة، إذا كان هناك إسفينان، فتتقدم القوات المهاجمة في هذه الحالة لتلتقي على مسافة 150- 200 كلم في عمق مؤخرات العدو].

طبعًا هذا على حسب المساحة وعلى المكان الذي يجري فيه الهجوم، ولكن هو يتكلم هنا عن فيالق وعن جيوش فيتم التقدم بعد دق الإسفينين على بعد 150- 200 كلم.

يقول: [وإذا قام المهاجم بدق 3 أسافين فإن تقدم قوات الإسفين الأوسط يكون على شكل مروحة **وكماشة** بآن واحد، على حين يكون تقدم قوات الإسفينين الجانبين على شكل كماشة].

لأنه الإسفين الأوسط يعتبر كماشة مع الجهة اليمنى وكماشة مع الجهة اليسرى.

يقول: [وكلما كان التقدم بعد دق الإسفين قويًا وسريعًا، وكانت القوات المندفعة عبر الخرق كبيرة وكان عمق التغلغل في مؤخرات العدو كبيرًا، توصلت عمليات الكماشة أو المروحة أو المروحة والكماشة إلى هز الترتيب الاستراتيجي المعادي بعنف أشد، وتطويق قوات معادية أكبر، وفتحت السبيل أمام استثمار الفوز بشكل أفضل].

إذا يجب أن تركز على القوة والسرعة، فالقوة والسرعة هي العوامل التي تؤثر على قوات المدافع، فالمدافع متحصن وعنده خطوط دفاعية، وعنده قوات ساترة، وقوات حجاب، وحقول ألغام، وجزر دفاعية، وعنده خطط للمناورة، فهذا كله لا تستطيع أن تهزه إلا إذا كان عندك هجوم سريع، أما إذا كان هجومك بطيء ومتثاقل فالمدافع سيستنزف القوات الهجومية أكثر، فأنت حركتك واضحة بينما هو محمي ومتترس.

سؤال أخ: طيب يا شيخ لو كانت المساحة كبيرة 100 كلم أو 150 كلم فليس فيها سرعة؟

جواب الشيخ: بلى؛ على حسب الآلية التي عندك.

الأخ: لكن الجيش بطيء؟

الشيخ: أنت يجب أن تضع في حسابك أن إذا كنت ستستخدم هذا الأسلوب فالجيش الذي أمامك عملاق، والجيوش العملاقة بطيئة، فإذا أردت أن تعمل عمليات إعاقة فالأصل أن تكون كل مجموعة مكلفة بالإعاقة أقل شيء 24 ساعة، فأنت بحسب سرعتك في الاختراق وتشكيلك لمفارز تتعامل مع هذه الجيوب وتشق أنت طريقك.

ولا تتصور أن اختراقك لجيش العدو سيكون دائمًا كامل، فأنت بحكم البيئة والتضاريس قد تستطيع أن تشق الجيش بشكل جزئي فقط، يعني قد لا تخترق إلا ربع الجيش، فهذا بحسب ما تستطيع أن تفعله، فقد تخطط أن تخترق جيش العدو بشكل كامل ولكن لا تستطيع أن تنفذ هذا،

كأنٍ يكون هناك مقاومة قويّة، فتستطيع أن تتقدم فقط من جهة واحدة مثلًا.

وقد تكون خططت أنت من البداية على هذا الأساس، فتبدأ تأخذ جزء جزء، فمثلا بحكم التضاريس تستطيع أن تسيطر على جزء معين، فإذا أخذته وعندك أماكن تتحصن فيها، فإذا سيطرت عليه يصبح العدو داخل فيك بشك مثلث، فيصبح هو في خطر، فيضطر أن ينسحب أو يكون معرض أن تخترق هذا الجزء وتحيط فيه.

فالأمور نظريًا سهلة ولكن عمليًا قد يكون دق الإسفين ليس بالشكل النموذجي وهو أن تخترق حتى تصل إلى آخر مدى، ولكن وقد يكون هناك جبل أو سلسلة جبلية؛ فأدق الإسفين بشكل جزئي وأجزء المعركة، فإذا كان عندك مشكلة كبيرة فجزّئها لمشاكل صغيرة وابدأ حل كل مشكل على حدة، فتحل المشكلة الكبيرة، وكذلك إذا كان العدو كبيرًا وعملاقًا، فيكون دق الإسفين بشكل جزئي بحيث لا تصل إلى مؤخرة العدو، فيضطر العدو أن يصطف من جديد أو يكون عرضة أن تهجم عليه وهكذا.

فقضية السرعة والوقت نسبية، فإذا كنت ستقاتل فيالق وجيوش فاليوم الأسبوع هذا قليل، لأنه هو أيضًا جتى يمد ألوية وفيالق يأخذ منه وقت ومجهود، لكن إذا كانت على مستوى كتيبة وعلى مستوى لواء فتقاس بالساعات. وفي حرب العصابات تقاس بالدقائق، فيتم الاقتحام والعمليات في خمس دقائق ربع ساعة، نصف ساعة بالكثير.

فالسرعة نسبيّة؛ إذا كنت ستقتحم لواء أو على كتيبة فالخمسة دقائق والعشرة دقائق مناسبة، ولو طال لساعة أو نصف ساعة فهذه مصيبة لك كمهاجم يعتمد على المباغتة، وهكذا، وهنا نتكلم بشكل عام.

الآن بعد أن انتهينا من شرح التكتيكات الهجومية وأنواعها وبعد أن ذكرنا دق الإسفين ننتقل للموضوع التالي:

المبادئ العامة لاستخدام القوات المحمولة جواً:

الآن كقوة نظامية وكجيش عندك طيران؛ ما هي المبادئ العامة والأسس التي لا بد أن تراعيها إذا استخدمت قوات جوية؟

وهذا يفيدنا أنخ إذا فتح الله في يوم من الأيام تكون هذه الأسس عندنا مفهومة، وكذلك العدو سيستخدم هذه الأسس فيجب أن نعرفها.

يقول:

1. التفوق الجوي المطلق.

فأنت لا تتعامل مع خصمك بأسلوب القوات المحمولة جوًا إلا إذا كان عندك تفوق جوي مطلق؛ أما إذا كان العدو عنده قوات جوية ويستطيع أن يسقط مثلًا طائراتك ويتصيد جنودك المحمولين جوًا فلا تستخدم هذا الأسلوب.

2. القيام بعمليات ليلية عندما لا يكون التفوق الجوي مضمونًا.

إذا كان هنا منافسة من قبل عدوك من الناحية الجوية فسيكون الإنزال الجوي في الليل، بحيث تكون قواتك وجنودك في ستر أكبر.

3. الاقتصاد بهذه القوات نظراً لأهميتها، وعدم تكليفها إلا لمهمات (واجبات) حيوية وأساسية.

إذًا من قواعد القوات المحمولة جوًا أن تقتصد فيها، ولا تسرف فترسل آلاف الجنود وعشرات الآلاف من الجنود جوًا، لأن قوات المظليين والقوات التي يتم إنزالها خلف العدو تكون في الغالب قوات خاصّة.

فمن مبادئ استخدامها الاقتصاد فيها، ولذلك علينا أن نعلم أن العدو لن يقوم بعمليات إنزال جوي في أي مكان إلا وهو يعلم أنه تستطيع هنا أن تؤدي عملها بأمان بأكبر قدر ممكن، لأنه عنده مبدأ أنه لا بد من الاقتصاد ولا بد من المحافظة عليها، ولذلك أي منطقة يعتقد أنها محرقة لجنوده فلن ينزلهم فيه.

فهم لا يستخدمونها إلا لمهمات حيوية وهامة، مثل عملية اغتيال الشيخ أسامة، فبالنسبة لهم يعتبر أمر حيوي جدًا وإلا لم يكونوا أنزلوا له قوات خاصة وقوات محمولة جوًا.

4. تنسيق عمليات الانقضاض الجوي مع العمليات الأرضية.

يعني في المعارك عندما نقوم بعمليات إنزال جوي فلا بد أن تكون جزء من عملية أكبر منظمة، وهذا في العمليات العسكرية دون العمليات الخاصة، مثلًا عملية اغتيال الشيخ أسامة تعتبر عملية استخباراتية وأمنية أكثر منها عملية عسكرية، ولكن لو كان يقاتل جيشًا فلا بد أن تكون عملية الإنزال جزء من عملية كبيرة ومنظمة تنظيم كبير.

مثل علمية النورماندي؛ فهي عملية على مستوى ثلاث دولة عظمى وفيها إنزال وتقدم، فعملوا إنزال جوي، والإنزال ليس بهذه البساطة أن يعمل في أي مكان.

5.المباغتة في الإسقاط والتجمع.

وهذه واضحة؛ ففي أي عمل عسكري وأي مناورة عسكرية لا بد من مباغتة العدو حتى لا يعمل احتياطات، سواء في إنزال الجنود، وكذلك في نقاط تجمعهم لتنفيذ المهمة.

6.تلاؤم المهمة مع الوسائل.

فلا بد أن يكون عندهم من التسليح والعتاد ما ينفذون به المهمة.

7.بساطة الخطة وسهولة تنفيذها.

وهذا طبعًا في جميع الخطط العسكرية؛ يجب أن نحرص أن تكون الخطة بسيطة وسهلة التنفيذ، ولا نضع خطة معقدة.

ويزيد من أهمية هذه النقطة إذا كان القوات ستعمل خلف خطوط العدو، لأن أي لخبطة أو إرباك في تنفيذ الخطة يؤدي إلى ضياعهم أو فقداهم، لهذا لا بد أن تكون الخطة مبسطة لأبعد الحدود.

هنا عندنا نقطة لا بد أن نذكرها وهي أن قضية الإنزال المظلي ألغيت في كل الجيوش، فلم يعد شيء اسمه إنزال مظلي، أصبح هناك إنزال بالحوامات (الهيلوكوبتر)، إما أن تنزل على الأرض أو ينزلوا بالحبال.

أما قضية الإنزال الجوي بالمظلات فهي للاستعراض فقط، ونادرًا ما تستخدم، لأنها أثبتت فشلها في كثير من التجارب، وأن لها خسائر كبيرة، فلو عندك فقط مجموعة من الرشاشات وعندك إنزال جوي من العدو وناس تنزل من السماء فسيكون الأمر بالنسبة لك عبارة عن صيد سهل.

فلم يعد الإنزال الجوي بالمظلات معتمد إلا لأمور بسيطة، وأصبح المعتمد هو أسلوب الحوامات مثل ما كان يستخدمه الأمريكان في فيتنام ومثل كل الحرب الحديثة، أما الإنزال بالمظلات فأصبح قديمًا.

المبادئ العامة للدفاع المضاد للانقضاض الجوي:

الآن مثل ما أخذنا المبادئ العامة للقوات المحمولة جوًا سنأخذ المبادئ العامة للدفاع ضد هذا الإنزال الجوي، يعني إذا عندك مناطق تتوقع أن يعمل العدو فيها إنزال جوي فما هي المبادئ للدفاع ضده؟

1. الدفاع السطحي عن كل البلاد وذلك بإقامة مراكز للمراقبة والإنذار وبوجود وحدات محلية من المقاومة الشعبية للتحرك فورًا والاشتباك.

فتقوم بنشر قواتك بشكل أفقي في المناطق التي تتوقع أن يحصل فيها إنزال، فبالنسبة لوضعنا تجهز مجموعة أو اثنين أو ثلاث حسب القدرة في المناطق التي تتوقع أن يحصل فيها إنزال جوي، فهذه تكون للتدخل السريع، فيكونون في حالة استنفار ومناوبة وجاهزين لأي منطقة يحصل إنزال فيتحركون ويشتبكون مع العدو.

وإذا كان مناطق فيها أنصار ومناطق فيها متعاونين ومتعاطفين معك فيمكن أن توزع بعض الأدوار على أهالي هذه المنطقة، ويمكن أن تكتفي فقط مع بعض الناس أن تسلحهم وتعطيهم ذخائر وتقول إذا حصل إنزال فارمي من مكانك، حتى تربك العدو.

2. تغطية المناطق المحتملة للإنزال بالموانع والأوتاد القائمة، والمتفجرات الوثابة، الأسلاك الشائكة العنكبوتية، أو المخلفات الصلبة، أو الحجارة الكبيرة الحجم، وإغراق المناطق بالمياه، وتغطيتها بالحفر.

هذا بحسب الكلام القديم: أنهم كانوا ينزلون بالمظلات، فكانوا يعملون أوتادًا قائمة عمودية في الأماكن التي يتوقعون أن يحصل فيها إنزال، أو يفتحون السدود في تلك المناطق وحولوا إليها مجاري الأنهار حتى تصبح أماكن غير صالحة للإنزال، أو متفجرات، يعني تعمل موانع بقدر ما تستطيع في المناطق التي تتوقع أن يحصل فيها إنزال.

3. ضرورة وجود قوات للتدخل السريع، سريعة الحركة للعمل بأقصى سرعة.

وهذا ذكرناه

4. ضرب مناطق تحشد الوحدات المحمولة جوًا قبل ركوبها (ضربات استباقية):

يعني من ضمن مبادئ الدفاع ضد هذه القوات أن تضربها ضربات استباقية، فإذا علمت أنها ستأتيك من المطار الفلاني فاضرب المطار حتى لا يستخدم، أو تضرب الطائرات وهي ما زالت في القاعدة، فهذه تسمى ضربات استباقية وتعتبر فعالة جدًا في الدفاع ضد هجمات العدو الجوية.

5. اشتراك الخطة النارية الدفاعية للجبهة في ضرب أماكن الإنزال.

يعني أنت عندك جبهة وأسلحة ومدفعية موجهة ضد العدو، المدفعية كما سيأتي معنا في (إدارة نيران المدفعية) تنقسم إلى قسمين؛ مدفعية عملها الإسكات، ومدفعية عملها التدمير. فجزء من مدفعيتك -ويجب أن تحدد النسبة- مهمتها ضرب مدفعية العدو، فهذه تسمى مدفعية الإسكات. وجزء من مدفعيتك عملها ضرب قوة العدو في الميدان وهذه عملها الإبادة أو القتل.

فيجب أن يكون عندك إحداثيات المناطق التي تتوقع أن يحصل فيها الإنزال فإذا حصل الإنزال توجه مدفعيتك مباشرة على هذه المناطق. يعني تكون مناطق الإنزال من ضمن الخطة النارية لك. وفي الغالب تستخدم المدفعية لأنها المطرقة الطويلة لك والتي تستطيع أن تضرب بها أي مكان.

فإما أن يكون هناك مجموعات وبطاريات خاصة لهذه المناطق فإذا حصل فيها إنزال تتدخل مباشرة، أو يكون عندك ضمن خطة مدفعيتك الموجودة أن تأخذ الإحداثيات وتعمل حسابها إذا حصل إنزال.

باختصار تكون مناطق الإنزال أو المناطق المتوقع أن يحصل فيه إنزال من ضمن خطتك النارية.

6. عدم المبالغة في أهمية القوات وخاصة عندما يتم الإنزال ليلًا.

يعين قضية الإنزال الجوي تثير الرعب وتعطي معنويات سيئة عند الجنود؛ فلا بد أن تهون المسألة عند جنودك، وفعلًا الإنزال الجوي الخاسر الأكبر فيه هو القوات المُنزلة.

فإذا كان عندك خطة جيدة للإنزال الجوي فهي مهلكة بالنسبة للعدو، فلا بد ألا تبالغ في خطورة الإنزال الجوي. وطبعًا هذا بحسب مكانك وحسب

قوتك وحسب سلاحك، وبحسب تفوق العدو، فأحيانًا يكون العدو متفوقًا عليك بالسلاح.

ولكن لا بد أن تكون معنويات الجنود مرتفعة وأن يعرفوا أنه إذا كان هناك خطة جيدة فبإذن الله لن يكون هناك ضرر كبير.

التطور المتوقع:

يقول: [مهما كان التفوق الجوي مطلقًا، فإن حسم المعركة لا يتم إلا بالمعركة البرية].

وهذه قاعدة أن جنود المشاة هم في النهاية سادة الميدان، والذي في النهاية يثبت ويسيطر على الموقع ويرفع فيه الراية هو سيد الميدان.

يقول: [وقد أثبت القصف الاستراتيجي الذي تم في الحرب العالمية الثانية أن تدمير المصانع والمباني السكنية لن يؤدي إلى خضوع الخصم].

مثلًا الآن تلاحظ بشار كم دمر من المدن، ولكن يبقى المنتصر هو من يدخل ويسيطر بجنوده على الأرض، فمهما دمر فهو في النهاية سينهزم وينسحب بإذن الله، ففي النهاية من ثبت في الأرض وبقي فيها ومن مشاته يسيطرون على الأرض هذا هو المنتصر الحقيقي.

يقول: [كما أثبتت الحرب الفيتنامية أن قصف المدن والجسور، ومحطات السكك الحديدية لا يؤدي إلى أي نتيجة، إذ أن الشعب الفيتنامي استطاع إعادة تنظيم اقتصاده وأصبح مستعدًا لتحمل أسوأ العواقب].

الآن بإذن الله عندما ينسحب الجيش الأمريكي من أفغانستان فانتهى الموضوع، فالذي سيسيطر على الأرض وعنده القوة، والشعب متعاطف معه، والأرض معه؛ فهو المنتصر في النهاية، ومهما دمر فسيعاد بناء كل شيء بإذن الله وكما يقولون: (الأرض موعودة بالحياة وابن آدم موعود بالموت).

نسأل الله سبحانه وتعالى أن ينفعنا بما سمعنا وأن يعلمنا ما ينفعنا وصلِّ اللهم وسلِّم على نبينا محمد وعلى آله وصحبه أجمعين.